LIMA, LUNES 11 DE AGOSTO DEL 2025 | www.elcomercio.pe | AÑO 186 - Nº 92.702 - PRECIO EN LIMA S/4,00

El Comercio

ODÍSTICO: JUAN AURELIO ARÉVALO MIRÓ QUESADA

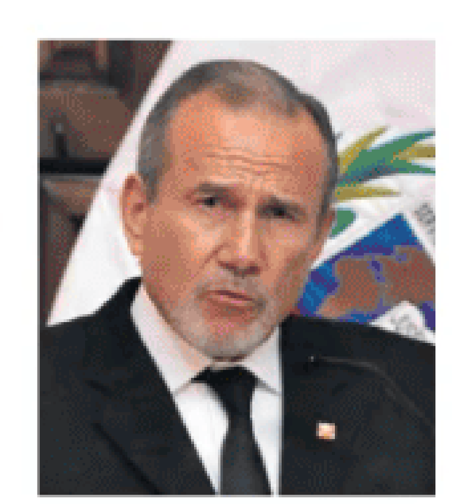
LUCES -PÁGINA 13-
Mañana se estrena "Alien: Earth", la serie sobre los orígenes de la saga

DT -PÁGINA 16-
Hablamos con el entrenador de la U. Católica de Ecuador, el próximo rival de Alianza

TEMA DEL DÍA | Respuesta a los reclamos de Gustavo Petro -PÁGINAS 4 Y 5-

"Para el Perú no hay nada que definir"

ENTREVISTA
Elmer Schialer
CANCILLER DE LA REPÚBLICA



Postura. El ministro de Relaciones Exteriores reiteró que la posición colombiana es errada y descartó cualquier confrontación militar.

Frontera. Schialer señaló que no hay discusión sobre que el puerto de Santa Rosa es "una parte inalienable de nuestro territorio".

DENUNCIA CONSTITUCIONAL

Más testimonios comprometen a 'Los Niños' en pacto con Pedro Castillo y su presunta red

-PÁGINA 6-

Correlación. Las declaraciones de cuatro aspirantes a colaboradores eficaces y dos testigos coinciden con lo indicado por Karelim López.

SUCEDIÓ EN BARRANCO

Otro vehículo invade vía exclusiva del Metropolitano, impacta con bus y deja ocho heridos

-PÁGINA 9-

EL COMERCIO



El bus de la ruta C del Metropolitano colisionó con un auto a la altura de la estación Balta.

Día1 -PÁGINAS 6-7-

Las fintechs y los bancos 100% digitales redefinen el sistema financiero global

AFP



Las aplicaciones financieras siguen impulsando la digitalización y acercan servicios a usuarios no bancarizados.

AUTORIZACIÓN AL PENTÁGONO

Los alcances de la orden de Trump al Ejército de EE.UU. para combatir a los cárteles

-PÁGINA 10-



MARÍA CECILIA VILLEGAS
-PÁGINA 18-
La violencia sexual en el Perú

7 755767 141437

PRECIOS EN PROVINCIAS: ENVÍO TERRESTRE S/. 4,00 Y AÉREO S/. 5,00. **EDICIÓN:** 32 PÁGS, 2 CUERPOS. **SEDE PRINCIPAL:** JR. SANTA ROSA 300 (ANTES JR. MIRÓ QUESADA), LIMA 1. **REDACCIÓN:** 311-6310. **PUBLICIDAD:** JR. JORGE SALAZAR ARÁOZ 171 URB. SANTA CATALINA, LA VICTORIA 311-6500. **FONOAVISOS:** 708-9999. **SUSCRIPCIONES:** 311-5100. **DEPÓSITO LEGAL:** Nº 95-0052


LEE MÁS
Conoce la posición editorial de El Comercio sobre los grandes temas de la semana

Deuda boliviana

La economía no es una ciencia natural, pero tiene también ciertas leyes duras. Una de ellas es que el control de precios, los subsidios, el gasto fiscal irresponsable y el ahogo de la inversión privada eventualmente llevan al colapso de la economía local y de las finanzas públicas. Son políticas que por un tiempo pueden funcionar, y sus autores inflan el pecho por sus logros durante esos años, pero tarde o temprano el castillo de cartas cede.

Por si hiciera falta que la historia latinoamericana demuestre nuevamente este proceso, es exactamente lo que está pasando ahora en Bolivia. De acuerdo con el informe del Instituto Peruano de Economía (IPE) publicado ayer en este Diario, Bolivia ha entrado en una peligrosa espiral de deterioro económico causada por políticas populistas y cortoplacistas.

Así, mientras que la producción y el precio internacional del gas que Bolivia exportaba alcanzaban buenos niveles, el país liderado entonces por Evo Morales se podía permitir dispendios públicos al tiempo que apagaba poco a poco el apetito por invertir. Pero cuando las buenas épocas llegaron a su fin –como sucede tarde o temprano– saltaron todas las costuras del modelo boliviano. Ahora, según el IPE, la deuda pública alcanza 95% del PBI (en el Perú es apenas superior al 30% del PBI), las reservas internacionales netas no llegan ni a US$4.000 millones (aquí superan los US$87.000 millones), el dólar se ha disparado y la inflación alcanza el 25%.

Quienes desde el Perú saludaban con entusiasmo “los éxitos” del modelo boliviano mientras Morales era presidente deberían tomar una profunda pausa. Como se advirtió desde el inicio, la única manera de alcanzar crecimiento sostenido es mediante políticas macroeconómicas responsables, libertades económicas, y un ambiente político sano. La Bolivia de Morales no cumplía con ninguna de las tres condiciones. Lo que sucede ahora, y que podría eventualmente llevar a falta de comida, combustible, medicina e insumos básicos debido a la escasez de dólares, era previsible. Haría bien el Perú en recordar quiénes eran los políticos locales que nos querían llevar por ese camino hace no mucho.

Este domingo, el país altiplánico celebra nuevos comicios, y la oposición lidera las encuestas con amplia ventaja. Es muy posible que el ajuste necesario del siguiente gobierno para limpiar la economía deba ser duro, pero es el precio inevitable a pagar por la irresponsabilidad de los años anteriores.




Bolivia entra en una semana electoral enfrentando las previsibles consecuencias de sus malos manejos económicos de años anteriores.

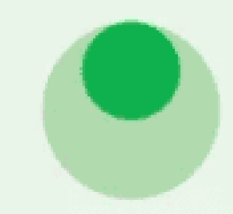

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA

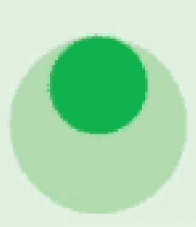

SEMÁFORO


LO MALO

NI MALO NI BUENO

LO BUENO


EL FESTIVAL DE CINE DE LIMA 2025 ABRE CON ÉXITO
El Festival de Cine de Lima inauguró la noche del jueves pasado su vigésima novena edición con un llamado a la libertad en la creación y el respeto a las diferentes “formas de mirar”. La organización destacó que, este año, el festival recibió la mayor cantidad de películas peruanas de su historia para ser seleccionadas. En total, hay más de 50 cintas de producción peruana entre largos y mediometrajes, entre ellas, más de 20 filmes de estreno total dentro de la competencia latinoamericana (documental y ficción) y la nacional.


PERUANO EN MAR ABIERTO
El pasado viernes 20 de junio, Eduardo Collazos logró algo nunca antes visto para el deporte nacional: se convirtió en el primer peruano en nadar más de 223 kilómetros en aguas abiertas y completar los Siete Mares, el desafío más extremo del mundo para quienes se dedican a la natación. Fueron 12 horas en la inmensidad del océano, soportando los cambios de temperatura y un cuadro de hipotermia que puso su vida en riesgo, pero finalmente logró concretar su objetivo.


EXCESO DE CANDIDATURAS
Una de las mayores expectativas alrededor de la conformación de alianzas electorales era la reducción de la alta cifra de partidos políticos para la contienda electoral del 2026. Con apenas cinco alianzas, el panorama solo se ha reducido de 43 a 37, con lo cual aún se proyecta un posible escenario con 9.731 candidaturas entre plancha presidencial, Congreso y Parlamento Andino. Los números podrían aumentar si es que no se concretan todas las alianzas electorales que han solicitado su inscripción ante el Jurado Nacional de Elecciones.

El Comercio
INDEPENDENCIA Y VERACIDAD



DanSa

Danzas y Sabores del Perú



PRESENTANDO:

YANUQ

LA MAGIA DE TERESA

Un espectáculo creado por:
Vania Masías & Lucho Quequezana

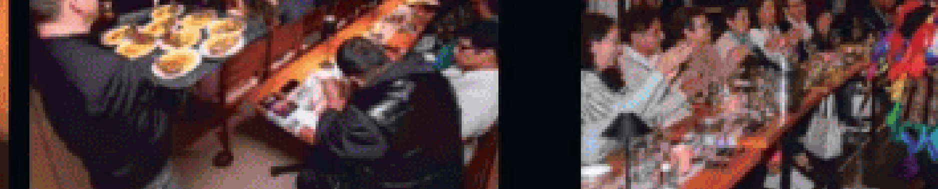
Compre sus entradas en:











Cena menú degustación





Show inmersivo y música en vivo

Imágenes referenciales

 servicioalcliente@dansa.pe  (01) 219-9000  Av. Rivera Navarrete 2692

Elmer Schialer Salcedo
Canciller peruano

“El Perú respeta y hace respetar los tratados internacionales que ha suscrito”

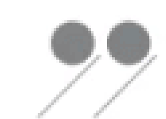
El titular de Relaciones Exteriores reiteró que la posición colombiana es errada desde el punto de vista jurídico, geográfico, técnico e histórico, y señaló que “el pueblo de Santa Rosa es parte inalienable de nuestro territorio. Eso está fuera de discusión”.




MILAGROS LEIVA

Camino a Indonesia el canciller peruano pone los puntos sobre las íes sobre el reclamo del presidente colombiano, Gustavo Petro. Sostiene con precisión que para el Perú no hay nada que definir y que nuestras fronteras limítrofes están definidas y muy bien respaldadas. También asegura que no existe ninguna razón para hablar de un escenario de confrontación militar.

—¿A qué apunta el presidente Gustavo Petro? ¿Instalar un puerto fluvial en el Amazonas porque sabe que en los últimos años el nivel del río ha bajado tanto que el cauce principal, que sirve de línea imaginaria para marcar la frontera, se ha desplazado?
Permítame comenzar señalando que si bien la diplomacia tiene como uno de sus instrumentos de trabajo la evaluación de escenarios, también son elementos esenciales de ella la cautela y la discreción. Resulta, por ello, al menos en este momento, imposible dar una respuesta seria a sus preguntas. Sin embargo, sí quiero aprovechar su primera pregunta para aclarar un concepto central que usted plantea: la línea imaginaria de frontera, a la que usted alude. Esta es el ‘thalweg’ del río Amazonas; es decir, el punto más profundo del río, que sirvió como punto de referencia para marcar la frontera entre los dos países. En el caso del río Amazonas, este fue fijado y acordado por el Perú y Colombia en el Tratado de Límites y Navegación Fluvial de 1922, conocido como el Tratado Salomón-Lozano, por los apellidos de los cancilleres peruano y colombiano que lo suscribieron. Esta línea fue luego establecida con todo detalle en los trabajos de la Comisión Mixta Demarcadora en 1929 y ratificada luego por el Protocolo de Río de Janeiro en 1934.


> “Es necesario dialogar diplomáticamente con Colombia sobre cómo ayudarnos mutuamente”.


> “Para el Perú no hay nada que definir, nuestras fronteras están definidas y respaldadas por los tratados”.

Por ello, no existe ninguna duda sobre cuáles son los límites fronterizos entre el Perú y Colombia. Debo también señalar que estos límites fueron georreferenciados; es decir, se le asignaron las coordenadas geográficas correspondientes, latitud y longitud de cada punto de frontera. Quiero ser muy claro: una vez establecidos los puntos de frontera, esta queda definida. Incluso en el supuesto de una eventual modificación y hasta la desaparición del accidente geográfico que se utilizó como referencia para definirla, esto no altera en lo más mínimo la línea y los puntos de frontera que fueron fijados. De otra parte, en 1986 establecimos con Colombia la Comperif, nombre corto de la Comisión Mixta Permanente para la Inspección en Frontera Peruano-Colombiana. Esta instancia jurídica-técnica especializada se concentra en la inspección de la línea de frontera y la realización de las tareas de reparación, reposición y densificación de los hitos de la frontera, así como cualquier otro asunto vinculado a la materia. La Comperif tenía previsto reunirse en octubre próximo, pero se ha adelantado esta reunión para mediados de setiembre. Pero quiero ser muy claro: la Comperif sirve para inspeccionar el estado de la línea de frontera y de sus hitos. No puede modificar, en ningún extremo, lo que está establecido en el tratado de 1922 y el protocolo de 1934. Estas disposiciones son inamovibles.

—¿Los cambios en el caudal del Amazonas amenazan con dejar a Leticia sin salida directa al río?
No soy experto en el tema, pero estoy al tanto de estudios de varias instituciones y expertos, tanto colombianos y peruanos como de otros países que señalan, desde hace años ya, un acelerado arenamiento o colmatación de los brazos del Amazonas alrededor y frente a Leticia. Es decir, Leticia tiene un problema hidrográfico de origen absolutamente natural, pero eso no quita en absoluto la validez de la frontera que

MIRADA

> “No existe una isla Santa Rosa. Lo que existe es la isla Chinería”

—El distrito de Santa Rosa se asienta sobre una isla fluvial que surgió como una división natural de la parte sur de la isla Chinería, territorio asignado al Perú tras la demarcación de fronteras. Con el tiempo, el brazo del río Amazonas que separaba ambas islas se secó, uniendo nuevamente sus superficies. ¿Esto ha generado confusión sobre los límites?
No. No hay ninguna confusión. Para el Perú la situación es clara: no existe una isla Santa Rosa. Lo que existe es la isla Chinería, asignada al Perú en 1929 por la Comisión Mixta Demarcadora, y en su extremo sur se ubica el pueblo de Santa Rosa, capital del distrito del mismo nombre. La separación fluvial que existió por un tiempo desapareció al secarse el brazo del río que la causó, y hoy ese espacio es una sola unidad geográfica bajo soberanía peruana. Este es un hecho geográfico, jurídico e histórico respaldado por el tratado de 1922, el Acta N.° 4 de 1929 y las leyes nacionales. No hay modificación de límites, sino continuidad de un territorio peruano.

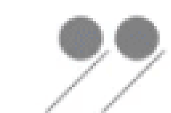
> “La soberanía nacional no se negocia. El distrito de Santa Rosa se encuentra dentro de nuestro territorio”.

—Ud. ha dicho que para el Perú no existe ambigüedad: “La demarcación fue clara y se mantiene. Lo que cambió fue el curso del río, no el tratado”. El Tratado Salomón-Lozano, ratificado por ambos países y respaldado por el Acta de Canje de Ratificacio-

JOEL ALONZO / ARCHIVO

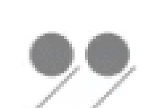


“El planeta cambia, de manera natural o por el cambio climático, pero eso no es argumento para desconocer tratados”.



“Nuestro país ha reiterado que Santa Rosa es parte de su territorio y se encuentra sometida a su soberanía”.

ambos países definimos en 1922 y luego en 1934. Si Leticia se está quedando sin río, entonces hay una serie de medidas que han debido tomar nuestros hermanos colombianos, y que todavía pueden tomar. Es necesario dialogar diplomáticamente con Colombia, pero no para abordar algo que ya está zanjado a nivel limítrofe, sino sobre cómo ayudarnos mutuamente. Es responsabilidad de los estados encontrar soluciones en sus países para facilitar la vida de sus connacionales sin afectar los intereses de los países vecinos. El planeta cambia permanentemente, ya sea de manera natural o por efectos del cambio climático, pero eso no es argumento para desconocer tratados ni acuerdos internacionales. Colombia, como lo hacen los países, tiene el reto de recurrir a soluciones de alta tecnología para que Leticia cuente con salida al río Amazonas.



“Los estados deben encontrar soluciones en sus países sin afectar los intereses de los países vecinos”.



“El Perú mantiene su compromiso con la paz, la integración y la buena vecindad”.

—Petro acusa al Perú de copar territorio colombiano y de violar el protocolo de Río de Janeiro tras la creación del distrito de Santa Rosa de Loreto. Usted ha dicho que la posición colombiana es absolutamente errada desde el punto de vista jurídico, geográfico, técnico e histórico. ¿Cómo se resuelve este enfrentamiento?

Me mantengo y lo sostengo: para el Perú no hay nada que definir, nuestras fronteras limítrofes están definidas y muy bien respaldadas por los tratados internacionales. Ocurrió una escisión natural de la isla Chinería, de su extremo sur-oeste, que es Santa Rosa, y al cabo de algunos años se volvió a unir con ella. Nuestro país ha reiterado formalmente en diversas ocasiones que Santa Rosa es parte de su territorio y se encuentra sometida a su soberanía y jurisdicción, al encontrarse al oeste del límite señalado por el ‘thalweg’ del río Amazonas, el que separa la isla Chinería (Perú) de la isla Ronda (Colombia) y de la margen colombiana. Ahora, en esta zona de triple frontera existe una convivencia natural entre ciudadanos colombianos, brasileños y peruanos generando una importante dinámica cultural y social sin ningún conflicto.

—El presidente colombiano asegura que no perderán el acceso al río Amazonas.

Eso lo celebro, Colombia debe solucionar la posible separación de Leticia de la ribera del Amazonas, recurriendo a soluciones para solucionar esa situación que vienen advirtiendo los expertos que puede ocurrir en algunos años. Las poblaciones de estas zonas requieren de los puertos para la subsistencia, transporte, movilidad, comercio.

—¿Petro quiere encaminar a Colombia a un proceso constituyente para perpetuarse en el poder como lo hicieron Evo o Chávez? ¿Crear un escenario bélico? ¿Pretende aglutinar a los colombianos para favorecer esa intención?

El Perú no interviene en los procesos políticos internos de otros estados. Nuestra prioridad es asegurar que la relación bilateral con Colombia se concentre en impulsar el bienestar de ambos pueblos, especialmente de nuestras poblaciones fronterizas a través de la articulación de acciones en materia de desarrollo e integración fronteriza, ambiental, migratoria, de seguridad y defensa, entre otros.

—Los comandantes generales de Colombia, Perú y Ecuador se reunieron para garantizar su compromiso de seguridad en la triple frontera amazónica. Y los políticos también. Petro se desplazó a Leticia para la conmemoración del 7 de agosto, una fecha muy importante para la independencia de la nación, y el ministro Arana y otros ministros hicieron lo mismo. ¿Es un choque de fuerzas civiles que puede escalar al enfrentamiento militar?

No hay ninguna razón para hablar de un escenario de confrontación militar. Las actividades oficiales y conmemorativas en la triple frontera forman parte de la vida cotidiana de comunidades que históricamente han convivido en paz como Santa Rosa, Leticia y Tabatinga. En el caso del Perú, la presencia en Santa Rosa del primer ministro Arana y otros ministros de Estado responde a jornadas cívicas que viene realizando el gobierno en distintos lugares del país para acercar los servicios del Estado al ciudadano. Como Estado, seguimos trabajando con Colombia y Brasil en un marco de cooperación en seguridad, comercio, salud y conectividad. El Perú mantiene su compromiso con la paz, la integración y la buena vecindad. Nuestras FF.AA. y autoridades civiles actúan en estricto apego a la Constitución y el derecho internacional.

—Petro también ha dicho que se buscará conversar en la instancia creada por el tratado y, que si el Perú no quiere, acudirá al derecho internacional.

El Perú siempre ha cumplido y seguirá cumpliendo sus tratados internacionales. En este caso, contamos con la Comperif precisamente para atender cualquier aspecto vinculado a nuestra línea de frontera. El Perú está plenamente dispuesto a dialogar en el marco de la Comperif, que es el mecanismo que reconoce y aplica el propio tratado de 1922 y sus instrumentos conexos. Pero permítame reafirmarlo: el pueblo de Santa Rosa, en la isla peruana de Chinería, es parte inalienable de nuestro territorio. Eso está fuera de toda discusión.

EFE



Distrito de Santa Rosa.

nes de 1930, estableció los límites definitivos entre el Perú y Colombia, poniendo fin a décadas de tensiones fronterizas. ¿Cuál es su respuesta a un presidente que no está dispuesto a perder su acceso al río?

El Perú respeta y hace respetar los tratados que ha suscrito. El Tratado Salomón-Lozano, ratificado por ambos países, zanjó de manera definitiva la delimitación entre el Perú y Colombia. Lo que ha variado con el tiempo es el curso natural del río Amazonas. La alteración del fenómeno geográfico no altera la vigencia de nuestros límites ni la integridad de nuestro territorio. Para el Perú no existe ambigüedad, no estamos discutiendo el acceso al Amazonas o la supuesta pérdida de él, porque ese acceso no ha cambiado; lo que defendemos es el respeto a nuestra soberanía.

— ¿Aceptará el Perú la mediación de Bogotá para declarar la isla como parte del territorio peruano o es un sinsentido pensar en mediación?

El Perú no necesita mediación para reafirmar lo que ya está definido por tratados y que goza del reconocimiento internacional. La soberanía nacional no se negocia. El distrito de Santa Rosa se encuentra dentro de nuestro territorio conforme al Tratado Salomón-Lozano y a la cartografía oficial acordada. En este contexto, plantear una mediación para “definir” lo que ya está jurídicamente resuelto carece de sentido. Lo que corresponde es que ambos países mantengamos un diálogo respetuoso y constructivo, reafirmando los compromisos asumidos, respetando la soberanía de cada Estado y preservando la buena vecindad que siempre hemos buscado.

Código QR
Accede a la información más completa sobre el ámbito político:



COINCIDEN CON LA VERSIÓN DE KARELIM LÓPEZ

Testimonios comprometen a 'Los Niños' en pacto con Pedro Castillo

Presunta red criminal. Según cuatro colaboradores eficaces y dos testigos, congresistas elegidos por Acción Popular habrían aceptado obras y puestos de trabajo a cambio de blindar al profesor con sus votos.



SEBASTIAN ORTIZ MARTÍNEZ

De los 24 parlamentarios denunciados por haber integrado "el brazo congresal" de la presunta red criminal del expresidente Pedro Castillo, 15 fueron elegidos por Acción Popular (9 siguen en esa bancada). 'Los Niños', en su defensa, han repetido que la acusación en su contra solo se basa en la declaración de la empresaria Karelim López.

No obstante, ese testimonio no es el único que compromete a los acciopopulistas [ver lista] en el pacto de blindaje a Castillo a cambio de obras, el control de un ministerio y contratos de trabajo para sus allegados, sino el de otros cuatro aspirantes a colaboradores eficaces y dos testigos, según la denuncia constitucional presentada en julio por la fiscal de la Nación, Delia Espinoza, ante el Parlamento.

Los legisladores son acusados por los presuntos delitos de organización criminal, colusión agravada, tráfico de influencias y cohecho pasivo impropio.

En el documento se incluye la declaración del colaborador eficaz N°11-2022-Eficcop, que relató que Álex Paredes y Guido Bellido, en ese momento parte de Perú Libre, no lograron captar a los integrantes de AP. Por ello Castillo le ordenó a Auner Vásquez, que luego fue jefe de Gabinete de Asesores de la Presidencia, esta tarea.

Vásquez coordinó un primer encuentro en la casa del pasaje Sarratea (Breña). Antes conversó en el hotel Meliá (San Isidro), con Darwin Espinoza, quien aceptó con la condición de que "el poder se comparte".

El 24 de julio del 2021 llegaron a Breña Espinoza, Elvis Vergara, Ilich López, Wilson Soto y Edwin Martínez. "Esa fue la reunión inicial de las coordinaciones entre Castillo y los congresistas [acciopopulistas] para que apoyen su gestión ante censuras a ministros o procesos de vacancia", dijo el CE N°11-2022-Eficcop.

—Las direcciones y el Produce—

Entre agosto y setiembre del 2021, los acciopopulistas fueron a Palacio tres veces.

En la segunda cita, el 9 de setiembre, participaron Castillo y Jorge Flores Ancachi, Darwin Espinoza, Ilich López, Elvis Vergara, Hilda Portero, Juan Carlos Mori, José Arriola, Carlos Zeballos y Edwin Martínez.

Según el CE N°11-2022-Eficcop, se coordinó que "a cambio del apoyo a la gestión del presidente, que consistía en votar en contra de vacancias, interpelaciones y censuras a ministros, los congresistas iban a entregar nombres [de sus allegados] para que ocupen cargos en direcciones y ministerios".

> La denuncia constitucional en contra de Castillo y 24 congresistas cuenta con 462 elementos de convicción.

El 14 de setiembre los congresistas regresaron a Palacio junto con ocho personas que recomendaron para asumir cargos en el Estado.

Al día siguiente, Espinoza (hoy en Podemos Perú) le envió a Vásquez la lista de oficinas que su agrupación deseaba controlar. Estas, según el colaborador eficaz N°11-2022-Eficcop, fueron el Programa Nacional de Saneamiento Urbano, la Dirección General de Electricidad del Minem, Provías Nacional, Provías Descentralizado, una dirección en el MEF, Aduanas y el programa Agua para Todos.

A fin de mes, el entonces jefe de Gabinete de Asesores le comunicó a Castillo sobre la solicitud de los acciopopulistas. "No les podemos dar muchas direcciones dispersas, porque es muy notorio. [...] Hay que darle el Ministerio de la Producción", dijo Castillo, según el CE.

Según la denuncia constitucional, los congresistas aceptaron el ofrecimiento y gestionaron el ingreso de Jorge Prado como ministro de la Producción en noviembre del 2021.

Tras la designación de Prado, se concretó "el copamiento indebido" de la cartera y AP direccionó 20 contratos en altos cargos y forzó la modificación del ordenamiento pesquero respecto al atún. El CE N°31-2023-Eficcop reveló que los congresistas habrían recibido S/1 millón por este hecho.

Las declaraciones del CE N°11-2022-Eficcop coinciden con la de otros tres: N°03-2022-Eficcop, 04-2022-Eficcop y Salatiel Marrufo, exjefe de Gabinete de Asesores del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que renunció a su código.

—Rechazan las imputaciones—

Darwin Espinoza calificó de "refrito" la denuncia constitucional y Flores Ancachi dijo que se allana a las investigaciones de la fiscalía.

Anteriormente, Elvis Vergara afirmó en RPP que él no ha recibido "un solo sol mal habido de parte" de Pedro Castillo a cambio de un voto.

Hace unos días, Ilich López dijo a Exitosa que "no van a poder encontrar nada así investiguen 10 años", pues su comportamiento "ha sido honorable y transparente".



Pedro Castillo
Expresidente de la República

Darwin Espinoza
Congresista de Podemos Perú (antes en AP)

LOS INVESTIGADOS

Leyenda (color): ■ dorado = Organización criminal; ■ azul = Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio; ■ rojo = Organización criminal y tráfico de influencias agravado

Congresistas	Bancada	Presuntos delitos que se le imputan
Carlos Alva Rojas	Acción Popular	Organización criminal
Luis Aragón Carreño	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Raúl Doroteo Carbajo	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Ilich López Ureña	Acción Popular	Organización criminal y tráfico de influencias agravado
Silvia Monteza Facho	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Juan Carlos Mori	Acción Popular	Organización criminal y tráfico de influencias agravado
Hilda Portero López	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Wilson Soto Palacios	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Elvis Vergara Mendoza	Acción Popular	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Jorge Flores Ancachi	APP (antes en Acción Popular)	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Darwin Espinoza	Podemos Perú (antes en Acción Popular)	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
José Arriola	Podemos Perú (antes en Acción Popular)	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Edwin Martínez	No agrupado (antes en Acción Popular)	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Carlos Zeballos	Bloque Popular Democrático (antes en Acción Popular)	Organización criminal, tráfico de influencias agravado y cohecho pasivo impropio
Karol Paredes	Avanza País (antes en Acción Popular)	Organización criminal y tráfico de influencias agravado

Nuevas denuncias surgen en GORE de La Libertad

Empresarios acusan cobros indebidos en concursos de Procompite, revela "Cuarto poder".

PALOMA DEL SOLAR / ARCHIVO



A pesar de las irregularidades, Acuña ha dicho que el programa continuará.

La gestión de César Acuña en el Gobierno Regional (GORE) de La Libertad enfrenta nuevos cuestionamientos. "Cuarto poder" reveló presuntas irregularidades en el programa Procompite, destinado a financiar con recursos públicos a pequeños empresarios, el cual habría sido manejado con favoritismos y cobros indebidos.

Según el dominical, el GORE destinó S/25 mlls. en el 2023 y otros S/33 mlls. en el 2024 para cofinanciar maquinarias y planes de negocio. El gerente del programa fue Juan José Fort, coordinador político provincial de Trujillo de APP, quien presidió el comité encargado de aprobar a los beneficiarios.

Varios empresarios señalan que Fort, mediante un intermediario, solicitaba pagos para garantizar la adjudicación de fondos.

La Gerencia General de La Libertad declaró la nulidad de los concursos Procompite del 2023 y 2024 por transgresión a la ley y al debido procedimiento, y ordenó volver a verificar si los 142 planes de negocio cumplieron con los requisitos.

El gerente general del GORE La Libertad, Martín Namay, no quiso declarar; en tanto, Fort no respondió las llamadas ni mensajes.

Congelan pago de S/239 mil que Boluarte recibiría tras demanda al Reniec

El Poder Judicial congeló el pago de S/239.000 que la presidenta Dina Boluarte recibiría tras ganar una demanda laboral que interpuso al Registro Nacional de Identificación y Estado Civil, según reveló "Panorama".

De acuerdo con el dominical, el Sexto Juzgado Especializado de Trabajo Permanente dispuso el 30 de abril que el desembolso a favor de la mandataria no deberá hacerse efectivo hasta que se resuelva la casación que interpuso la entidad.

En el 2020, Boluarte presentó una demanda laboral contra el Reniec por S/428.000 por refrigerio, transporte, aguinaldo, uniforme, bono de cierre de pliego y canasta navideña. En opinión del laboralista Javier Dolorier Torres, es irregular que se le paguen beneficios sindicales a "una trabajadora que nunca perteneció a un sindicato".

En mayo del 2022 una sentencia del PJ declaró fundada en parte la demanda y ordenó al Reniec pagar S/239.000, casi la mitad de lo que la presidenta pretendía.

Además, según el dominical, a inicios del 2024 hubo una reunión en la sede del Reniec en la que el MEF habría insistido en que se priorice el pago a la mandataria.

GOBIERNO DEL PERÚ



Boluarte presentó una demanda contra el Reniec por S/428.000 en el 2020.

Infractores solo han pagado el 35% de multas de tránsito en cinco años



HERNÁN MEDRANO MARIN

ANÁLISIS. Se han impuesto papeletas por casi S/2.000 millones desde el 2020. De este monto, se han pagado más de S/670 millones y está pendiente el abono de más de S/1.200 millones. Con el dinero aún no recaudado se podrían comprar 1.500 buses, como los que usa el Metropolitano.

ANDINA



La información del SAT analizada muestra un aumento progresivo de la imposición de multas por papeletas de tránsito del 2021 al 2024.

CAMBIO DE ESTRATEGIA

Para Luis Quispe, las papeletas de por sí no van a cambiar un comportamiento. Según Franklin Barreto, las autoridades tienen los mecanismos legales para ejecutar los pagos de las multas, como intervenciones que se pueden hacer a bienes, muebles, entre otros. "En nuestra realidad es muy difícil que una papeleta tenga no solo un efecto disuasivo, sino que genere un cambio de comportamiento", destacó Barreto.

Cada vez que ocurre un accidente en las calles limeñas, se descubre que la unidad involucrada, por lo general, debe montos millonarios por papeletas de tránsito acumuladas. Desde el 2020 hasta la fecha se han impuesto infracciones por casi S/2.000 millones, y gran parte no ha sido pagada.

Este escenario ha sido detallado por el analista de datos Juan Carbajal. Para ello, se valió de información del portal de datos abiertos del Servicio de Administración Tributaria de Lima (SAT). La información seleccionada muestra que el total de multas por infracciones de tránsito impuestas en el período 2020-2025 es de S/1.903'054.458,17.

Asimismo, se precisa que las multas pagadas en el mismo lapso de tiempo ascienden a S/670'637.648,37. Este monto representa al 35,2% del total de multas por infracciones impuestas. Por otro lado, se puede calcular que el dinero que hasta el momento no es recaudado (pendiente de pago) es de S/1.232'416.810.

"Se han tomado en cuenta imposiciones de multas y pagos netos, y no el tema de descuentos que posteriormente se hayan hecho", resaltó Carbajal a **El Comercio**. Además, subrayó algo que no se muestra en los datos del SAT: parte de los pagos no necesariamente corresponden al mes y año en que se impusieron las papeletas.

De acuerdo con el cálculo hecho por **El Comercio** junto con expertos en el tema, con el monto aún no recaudado se podrían comprar 1.500 buses grandes tipo BTR (bus de tránsito rápido), como los que utiliza el servicio del Metropolitano, teniendo en cuenta que cada vehículo tiene un costo aproximado de S/800.000. Cada uno de estos buses, de acuerdo con sus características, puede movilizar entre 100 y 200 pasajeros a la vez.

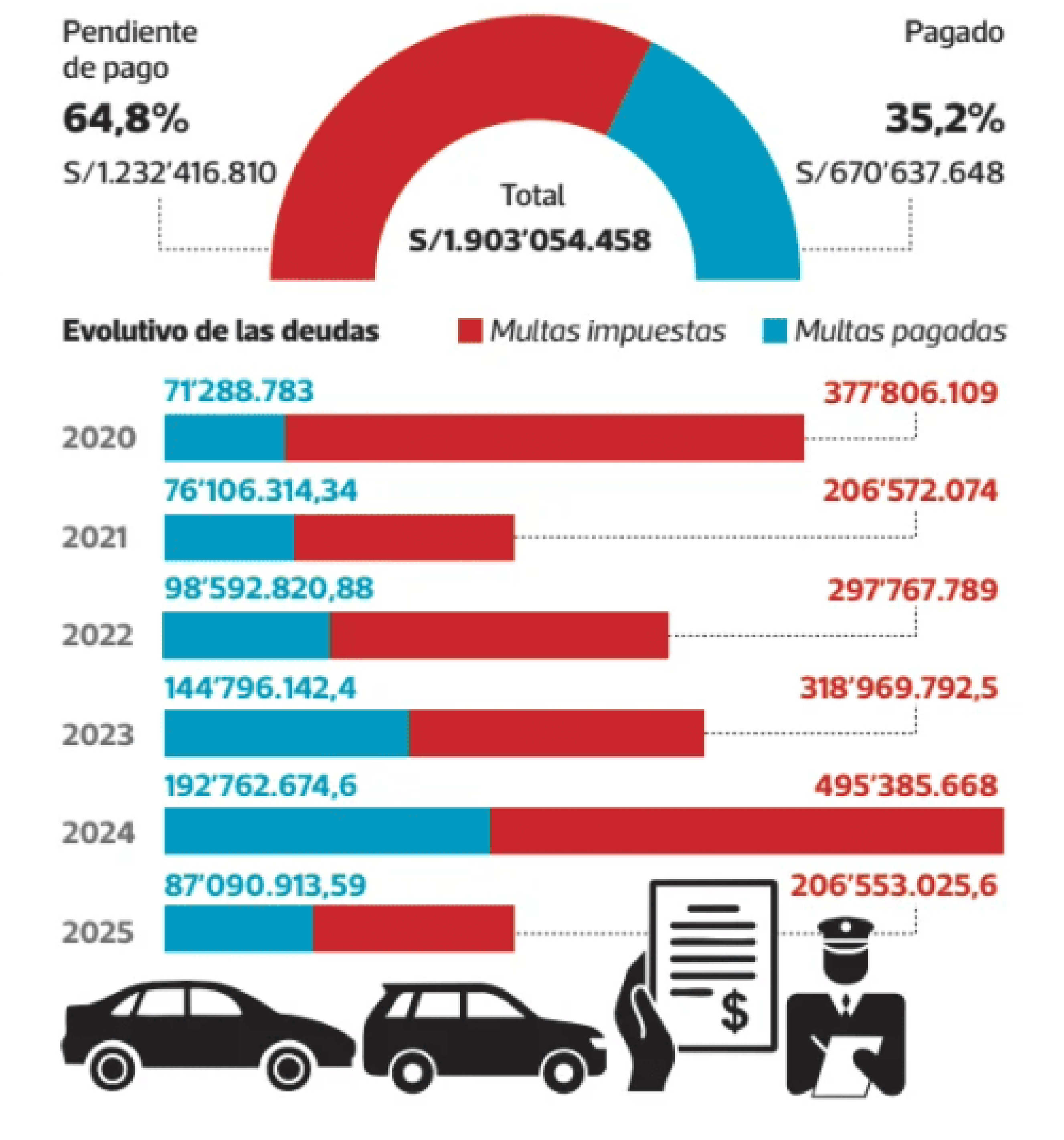
También sería factible implementar una adecuada señalización en las calles de Lima; una red de semáforos de última tecnología, que estén interconectados y se pueda configurar automáticamente según la variación del flujo vehicular durante el día, así como campañas de educación vial.

El presidente de la ONG Luz Ámbar, Luis Quispe, explicó que el dinero que se recauda por las multas va a las arcas de la Municipalidad Metropolitana de Lima, pero no a un fondo específico. Además, parte del mismo se destina a gastos corrientes de la comuna.

Franklin Barreto, exjefe de la División de Accidentes de Tránsito de la Policía Nacional, comentó que el sistema de recaudo de multas no parece ser efectivo, ya que ese monto tendría que servir para mejorar los aspectos de infraestructura vial, promover un mejor comportamiento de los usuarios, entre otras acciones.

En diálogo con **El Comercio**, el SAT sostuvo que un indicador clave para medir la efectividad en la recaudación de multas de tránsito es la cantidad de papeletas pagadas en relación con las impuestas. Resaltó que, en el 2023, se logró un avance significativo: aumentar esta tasa del 55% al 66%, "lo que significa que dos tercios de las multas impuestas en un año son pagadas dentro del mismo período".

En ese sentido, dijo que es crucial entender un factor que impacta directamente en el monto total recaudado: el beneficio del pronto pago, principal herramienta para fomentar dicha acción en los conductores. Actualmente, indicó que el 58% de las multas pagadas se acogen a los descuentos del Reglamento Nacional de Tránsito, que van del 83% al 67%.



Choque entre auto y bus del Metropolitano deja 8 heridos



EL COMERCIO

Los heridos fueron llevados al hospital Casimiro Ulloa. Los buses hacia Naranjal tuvieron que circular por la vía mixta.

El accidente se registró a la altura de la estación Balta, en el distrito de Barranco. El vehículo particular invadió la vía exclusiva del servicio de transporte.

Un bus de la ruta C del Metropolitano colisionó con un vehículo particular en el distrito de Barranco. El accidente se produjo aproximadamente a la altura de la estación Balta, cuando, según informó la Autoridad de Transporte Urbano (ATU), el automóvil invadió la vía exclusiva destinada al mencionado servicio de transporte público.

Como consecuencia del choque, ocho personas resultaron heridas. Todas ellas fueron trasladadas de inmediato al hospital de emergencias José Casimiro Ulloa, en Miraflores. El Ministerio de Salud detalló que algunos de los pacientes fueron evacuados por el Servicio de Atención Móvil de Urgencia (SAMU), mientras que otros fueron conducidos al nosocomio por el Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú.

En los minutos posteriores al accidente, los buses con dirección a la estación Naranjal se vieron obligados a circular por la vía mixta, lo que generó demoras en el servicio. Sin embargo, menos de una hora después, la ATU informó que la vía exclusiva fue despejada y el tránsito se restableció con normalidad.

SINIESTROS FATALES

Entre enero y julio del 2025, se han registrado 847 accidentes de tránsito fatales en Lima Metropolitana, en los cuales fallecieron 1.668 personas, de acuerdo con cifras del Observatorio Nacional de Seguridad Vial del MTC.

Al cierre de esta edición, todos los heridos por la colisión fueron dados de alta, informó la ATU a través de sus redes sociales.

–No es un caso aislado–

A fines del mes pasado, una coaster de la empresa de transporte La Nueva Estrella impactó contra una unidad del Metropolitano al invadir su vía exclusiva en el Cercado de Lima. El accidente provocó la muerte de tres personas y unos 20 heridos.

Según el Servicio de Administración Tributaria de Lima (SAT), la coaster registraba ocho papeletas por un total de S/8.889. Asimismo, La Nueva Estrella encabeza la lista de empresas con mayor deuda por infracciones: casi S/8 millones, según el SAT. Tiene 145 vehículos autorizados, de los cuales 48 cuentan con orden de captura.

Reabren carriles del Paseo Colón para agilizar el tránsito



ANDINA

El MTC indicó que la reapertura parcial beneficiará a 20.000 personas.

Esta habilitación parcial se da en el contexto de las obras de la línea 2 del metro de Lima y Callao.

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) anunció la reapertura de dos carriles en la Av. 9 de Diciembre, conocida como Paseo Colón, en el tramo comprendido entre el Jr. Washington y la plaza Grau. La medida, ejecutada por la ATU, se enmarca en el avance de las obras de la estación central de la línea 2 del metro de Lima y Callao, y busca restablecer la conectividad vial en pleno Centro de Lima.

Con esta reapertura parcial, se puso en operación el carril exclusivo para los buses de la ruta 404 del corredor morado. Además, se habilitó un nuevo paradero a la altura de la plaza Grau, en dirección hacia San Juan de Lurigancho, y se reactivaron los paraderos Bolognesi y Chota, cercanos a la plaza Bolognesi, para facilitar el acceso y la movilidad de los pasajeros.

De acuerdo con el MTC, esta disposición beneficiará a más de 20.000 usuarios que utilizan a diario el servicio de transporte del corredor morado para desplazarse entre San Juan de Lurigancho y Magdalena.

Con la implementación de los dos carriles exclusivos en Paseo Colón, los viajes podrán ser hasta 10 minutos más rápidos, contribuyendo así a un transporte más eficiente y ordenado.

El servicio de la ruta 404 operará de lunes a sábado de 5 a.m. a 11 p.m., y los domingos de 5 a.m. a 10 p.m. Mientras tanto, los vehículos particulares y el transporte público convencional continuarán circulando por la Av. 28 de Julio, a fin de evitar la congestión en el tramo habilitado.

El restablecimiento del servicio y la circulación en Paseo Colón cuenta con el respaldo y vigilancia de la policía, así como de brigadas de la ATU.

Ordenan prisión preventiva para coronel PNP

El Ministerio Público investiga a Jaime Artica La Torre por presunta violación sexual.

La Cuarta Fiscalía Provincial Especializada en Violencia contra la Mujer de Lima Centro logró que el Poder Judicial dicte nueve meses de prisión preventiva para el coronel de la Policía Nacional (PNP) Jaime Artica La Torre, investigado por el presunto delito de violación sexual de persona en incapacidad de dar su libre consentimiento, en agravio de una mujer de 31 años.

Según el Ministerio Público, el oficial –quien se desempeñaba como jefe del equipo de la Subunidad de Acciones Tácticas (SUAT)– fue detenido en flagrancia el pasado 4 de agosto por agentes del Departamento de Investigación Criminal de La Victoria. La denuncia indica que la víctima conoció a Artica en un centro de salud de Surquillo, donde él le habría insistido para que participe como madrina del equipo de fútbol de la SUAT.

Ambos acudieron a una cebichería de La Victoria, donde, tras consumir bebidas alcohólicas, la mujer perdió el conocimiento. Personal de serenazgo la encontró semidesnuda en la vía pública, con signos de haber sido dopada. Los exámenes médico-legales confirmaron lesiones e indicios compatibles con abuso sexual.

La Inspectoría General de la PNP informó que mantiene en reserva la identidad de la víctima y que ha iniciado un proceso administrativo paralelo al penal.

El fiscal provincial Eddy Antonio Torvisco Tipiana y el fiscal adjunto Edson Candiotti conducen las investigaciones, que buscan esclarecer los hechos y garantizar justicia para la víctima.

REDES SOCIALES



Inspectoría General de la PNP inició un proceso administrativo contra Artica.

Los alcances de la orden de Trump al Ejército para combatir los cárteles



AFP

La decisión del líder republicano de involucrar al Ejército de EE.UU. es el paso más agresivo hasta ahora en la creciente campaña del gobierno contra los cárteles.



ROGER ZUZUNAGA RUIZ

DECRETO. El presidente de EE.UU. dispuso al Pentágono utilizar a las Fuerzas Armadas contra determinados cárteles latinoamericanos que han sido clasificados como organizaciones terroristas. Uno de ellos es el Cártel de los Soles, que según la Casa Blanca es dirigido por Maduro.

Donald Trump firmó una orden ejecutiva secreta que autoriza al Pentágono a planificar y potencialmente llevar a cabo operaciones militares contra cárteles de la droga clasificados como organizaciones terroristas, incluso fuera del territorio estadounidense.

De acuerdo con "The New York Times", que publicó la revelación, la decisión de implicar al Ejército en la lucha contra los cárteles es el paso más agresivo que ha dado hasta ahora Trump en este asunto.

La orden, agrega el "NYT", proporciona una base oficial para la posibilidad de ejecutar operaciones militares directas en el mar y en suelo extranjero contra los cárteles de la droga.

Este año, tras su llegada al poder el 20 de enero, Trump clasificó como terroristas a los mexicanos Cártel de Sinaloa, Cártel Jalisco Nueva Generación, Cártel del Noreste, Cártel del Golfo, Cártel Nueva Familia Michoacana y Cárteles Unidos. También a la Mara Salvatrucha (MS13) de El Salvador y al venezolano Tren de Aragua.

No solo eso. En julio agregó en su lista al Cártel de los Soles, una supuesta mafia donde la cúpula militar de Venezuela tendría una participación activa. EE.UU. aseguró que está dirigido por el propio mandatario venezolano, Nicolás Maduro, y por otros altos funcionarios de su gobierno.

El nombre proviene de las insignias que portan los generales venezolanos en sus uniformes.

Además, el jueves de la semana pasada los departamentos de Justicia y de Estado anunciaron que EE.UU. había duplicado hasta los 50 millones de dólares la recompensa por información que conduzca a la detención de Maduro, quien ha sido imputado por cargos de narcotráfico.

Sobre Maduro, la fiscal general Pam Bondi manifestó que "no escapará a la justicia y tendrá que rendir cuentas por sus despreciables crímenes".

En este punto, cabe precisar que la designación de "organizaciones terroristas" para los cárteles habilita el uso de la fuerza militar bajo el marco legal que Estados Unidos usa contra grupos como la red terrorista Al Qaeda o el Estado Islámico. Esto implica menos requisitos de autorización del Congreso estadounidense y más margen para acciones unilaterales, incluso si estas contravienen el ordenamiento jurídico internacional.

Tras la revelación del "NYT", el presidente de EE.UU. defendió la medida y dijo que era para "proteger" a su país. "América Latina tiene muchos cárteles. Hay mucho tráfico de drogas. Queremos proteger nuestro país. Tenemos que proteger nuestro país. No lo hemos hecho durante cuatro años", dijo.

—Derecho internacional—

Andrés Gómez de la Torre, especialista en temas de defensa e inteligencia, dijo a **El Comercio** que la designación de terroristas a los cárteles de la droga habilita medidas como el empleo de la infraestructura militar y de inteligencia de EE.UU. para su combate.

Agregó que el historial estadounidense en este asunto está cargado de unilateralismo. Puso como ejemplo la operación Causa Justa de 1989 en Panamá, para derribar el régimen del dictador Manuel Antonio Noriega.

Aquel año, el presidente George H. W. Bush envió más de 20.000 soldados a Panamá para detenerlo y llevarlo a Estados Unidos, donde estaba imputado por narcotráfico.

Para justificar la acción, William Barr, que entonces dirigía la Oficina del Asesor Legal, redactó un controvertido memorando donde afirmaba que Bush tenía autoridad para ordenar detenciones de fugitivos en el extranjero sin el consentimiento de terceros Estados.

"En general, realizar una operación militar en un tercer país es una violación clara de la soberanía. Pero estamos en un mundo en donde el derecho internacional público está, por decir lo menos, venido a menos", dijo Gómez de la Torre.

Al respecto, la presidenta de México, Claudia Sheinbaum, rechazó firmemente el fin de semana cualquier operación militar estadounidense en su país al defender la soberanía nacional, y subrayó que solo habrá cooperación sin intervención directa del Ejército de EE.UU.

CÁRTEL DE LOS SOLES

"Esos cárteles se extienden desde el régimen de Maduro, que no es un gobierno legítimo; no reconocemos la legitimidad del régimen de Maduro. Es una organización criminal, que abarca hasta los diversos cárteles que operan en México y en otros lugares [...]. Lo que cambia es que nos da autoridad legal para atacarlos, de manera que no se pueden hacer si son solo un grupo de delincuentes. Ya no es un asunto de aplicación de la ley. Se convierte en un asunto de seguridad nacional", dijo el secretario de Estado de EE.UU., Marco Rubio, sobre la organización venezolana.

A REUNIÓN CON PUTIN

EE.UU. analiza invitar a Zelenski

El presidente estadounidense, Donald Trump, aún analiza invitar al mandatario ucraniano, Volodimir Zelenski, al encuentro del viernes en Alaska con su homólogo ruso, Vladimir Putin, según reportaron medios como NBC, CNN y NewsNation que citan fuentes del gobierno.

Trump no ha descartado por completo incluir a Zelenski en la reunión, reportó la CNN, mientras que fuentes señalaron a la NBC que en la Casa Blanca "se está discutiendo" la invitación.

De concretarse la participación, los funcionarios aún no saben si habría "una cumbre trilateral" o si habría un diálogo por separado a la conversación entre Trump y Putin.

AFP



Zelesnki ha pedido anteriormente una reunión cara a cara con Putin.



AP

Según el primer ministro, "la guerra puede terminar mañana si Hamas depone las armas y libera a todos los rehenes".

Netanyahu justifica su proyecto de ocupar la ciudad de Gaza

El primer ministro de la nación hebrea dice que su plan es "la mejor manera de terminar la guerra". Además, responsabilizó a Hamas de que la ayuda no llegue a los gazatíes.

El primer ministro israelí, Benjamín Netanyahu, salió ayer a defender su plan para continuar la ofensiva en Gaza y tomar su capital en dos ruedas de prensa, para medios extranjeros y nacionales, en las que insistió en que es "la mejor manera de terminar la guerra".

Netanyahu, que llevaba sin convocar a medios internacionales desde finales del 2024, compareció en el edificio de su oficina en Jerusalén por primera vez desde que el pasado viernes de madrugada el gabinete de seguridad israelí –que decide sobre la ofensiva en el enclave palestino– aprobara hacerse con la ciudad de Gaza.

Ante las recientes críticas internacionales e internas a su plan, que supondría desplazar a un millón de gazatíes de una devastada franja, el primer ministro insistió varias veces en que su plan de ocupar la ciudad gazatíes el que conducirá al fin de las hostilidades.

Aunque dijo que lanzará "muy pronto" su ofensiva, no dio plazos concretos para evacuar la ciudad, a la que ayer por primera vez añadió los "campos del centro" de la franja, incluido el enclave costero de Mawasi, que ha servido de refugio para sus desplazados durante meses como supuesta 'zona segura' –a pesar de seguir sufriendo ataques– y donde ahora se estima que hay alrededor de 400.000 personas.

Según Netanyahu, la ciudad de Gaza y estos campos son "los dos bastiones" que quedan de Hamas en el enclave palestino y las dos zonas que el gabinete de seguridad ordenó al Ejército desmantelar. "Contrariamente a las afirmaciones falsas", dijo, tomarlas "es la mejor manera de terminar la guerra" y de hacerlo "rápidamente".

—Niega política de hambre—

Netanyahu negó una vez más que Israel haya llevado a cabo una política de hambre en Gaza, ya que en caso contrario, sostuvo, "nadie habría sobrevivido tras dos años de guerra", en medio de las afirmaciones de que el enclave se encuentra al borde de la hambruna hechas por las organizaciones internacionales.

Y responsabilizó a Hamas sin pruebas de que la ayuda no llegue a los gazatíes, así como de los saqueos de camiones que entran en Gaza, que según medios dentro de la franja, son asaltados tanto por civiles hambrientos –hombres, pero también mujeres y niños– como por bandas organizadas sin conexión probada con el grupo islamista.

Netanyahu arremetió contra la prensa internacional afirmando que hay una "campaña global de mentiras" sobre Gaza y que los medios se creen "a pies juntillas las estadísticas de Hamas", en alusión a los muertos en el enclave, más de 60.000 según el Ministerio de Sanidad de la franja.

AUTORIDAD DE TRANSICIÓN

Netanyahu repitió las cinco condiciones para acabar con la guerra: el desarme de Hamas, la liberación de todos los rehenes, la desmilitarización de Gaza, que Israel tenga control de seguridad sobre el enclave y la creación de una administración civil pacífica "no israelí" para la franja. Sobre quién lo administraría como una "autoridad de transición", solo dijo que hay varios candidatos, pero no dio detalles –ya descartó a la Autoridad Palestina– para no "estropear" el plan.

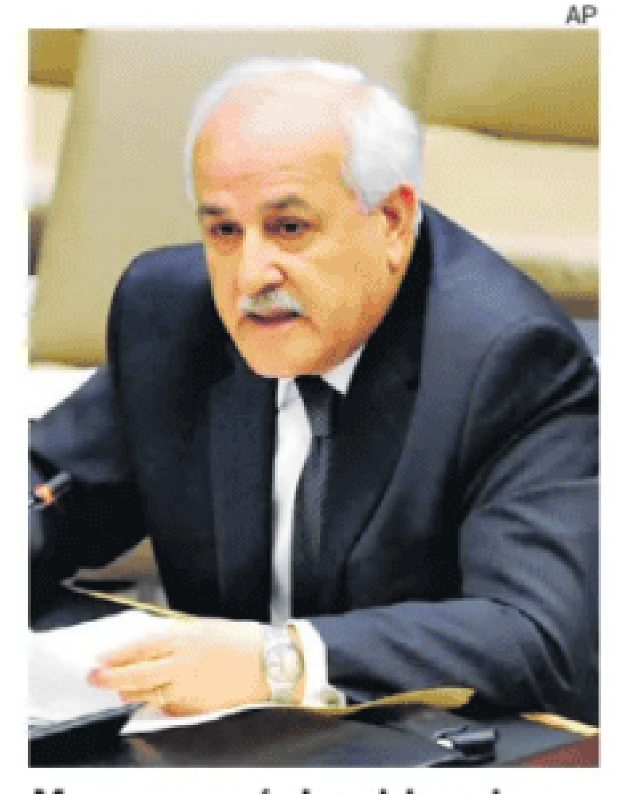
Palestina pide al Consejo de Seguridad parar el genocidio

El embajador de Palestina ante la ONU, Riyad Mansour, pidió ayer "frenar el genocidio" durante la reunión de emergencia del Consejo de Seguridad de la ONU para discutir el nuevo plan del primer ministro de Israel, Benjamín Netanyahu, para la ocupación militar de Gaza.

"Dada la insistencia de Netanyahu de buscar este genocidio, para destruir a nuestro pueblo mediante muerte y desplazamiento, anexar nuestro territorio, destruir Palestina y cualquier oportunidad de paz, este consejo debe actuar", declaró Mansour en su intervención.

La reunión acabó tras cuestionamientos al plan de Israel de cuatro de sus integrantes permanentes, Rusia, China, Francia y Reino Unido, mientras que EE.UU. defendió "el derecho" del Gobierno hebreo a decidir "lo necesario" para su seguridad.

Mansour aseguró que "Israel está matando a Palestina en Gaza", donde sostuvo que más de dos millones de personas están padeciendo "un dolor y una agonía" que ningún humano o nación debería sufrir. "Les debemos a ellas actuar ahora para frenar este genocidio", agregó.

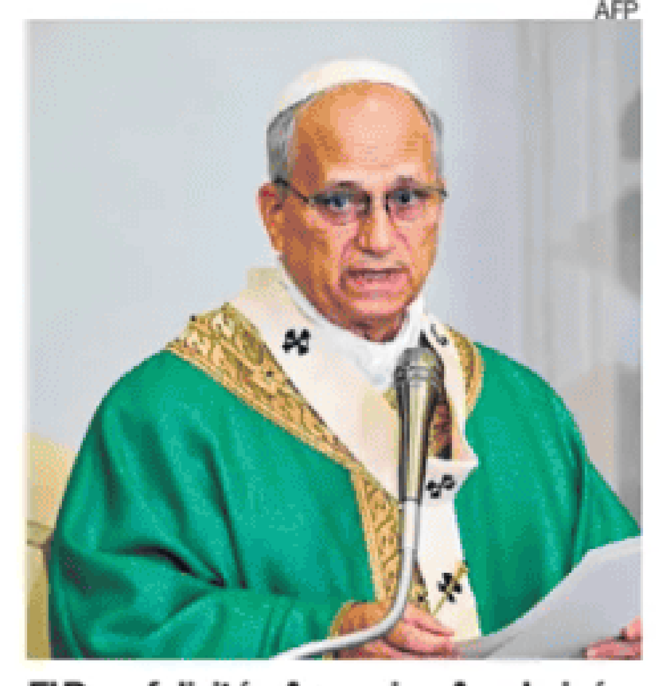

AP

Mansour acusó a Israel de prolongar la guerra en la franja de Gaza.

El papa León XIV llama a gobernantes a no ignorar "el deseo universal de paz"

El papa León XIV pidió a los responsables del mundo que sean "conscientes de su responsabilidad por las consecuencias de sus decisiones en las poblaciones, sin ignorar las necesidades de los más vulnerables ni el deseo universal de paz", en un llamamiento tras el rezo dominical del ángelus.

"Queridos hermanos y hermanas, sigamos orando por el fin de la guerra", señaló el Sumo Pontífice asomado a la ventana del palacio pontificio ante cientos de fieles congregados en la Plaza de San Pedro.


AFP

El Papa felicitó a Armenia y Azerbaiyán por la reciente declaración de paz.

Recordó que tras conmemorar el aniversario 80 de los bombardeos de Hiroshima y Nagasaki "ha reavivado en todo el mundo el necesario rechazo a la guerra como medio para resolver conflictos".

"Quienes toman las decisiones deben ser conscientes de su responsabilidad por las consecuencias de sus decisiones en las poblaciones, sin ignorar las necesidades de los más vulnerables ni el anhelo universal de paz".

El papa León XIV se encomendó a la Virgen María para que "nos ayude a ser, en un mundo marcado por tantas divisiones, centinelas de la misericordia y de la paz, como nos enseñó San Juan Pablo II y como nos mostraron de manera tan hermosa los jóvenes que vinieron a Roma para el jubileo".

El canciller Merz llega a sus 100 días de gobierno con fuerte impopularidad

Al cabo de los primeros 100 días de gobierno, el canciller conservador alemán Friedrich Merz sufre una fuerte impopularidad, con solo 29% de los alemanes satisfechos de su balance gubernamental.

El resultado del sondeo de la televisión pública ARD es el peor desde que Merz asumió la dirección del Gobierno Alemán.

Desde el inicio de su mandato, Merz endureció aún más la política migratoria, alejándose de la línea de recibimiento generosa impulsada por la canciller Ángela Merkel en el 2015.

Además de intensificar la expulsión de extranjeros, entre ellos 81 criminales hacia Afganistán, el gobierno decidió contener en las fronteras a los solicitantes de asilo.

También modificó la legislación para limitar el reagrupamiento familiar de los extranjeros y alargó los plazos para acceder a la nacionalidad. Con esas medidas, Merz espera "recuperar la confianza" de los electores atraídos por la ultraderecha.

"ALIEN: EARTH"

El comienzo de una saga



LESLIE A. GALVÁN

Disney+ lanzará mañana 12 de agosto la serie que explora los orígenes de la famosa historia de ciencia ficción y suspenso, esta vez con nuevos talentos.

El canal FX, a través de Disney+, estrena esta semana "Alien: Earth", la serie precuela de la saga de películas "Alien". Con un universo gobernado por corporaciones que están obsesionadas con la inmortalidad, la plataforma se propone reinventar el horror cósmico antes de los acontecimientos que Ridley Scott llevó al cine en 1979. El creador y director de esta nueva entrega es Noah Hawley, responsable de la aclamada "Fargo" y "Legion", cuya marca es evidente desde las primeras escenas de la serie.

Con un estilo visual tenebroso, diálogos crípticos y una narrativa que retuerce el tiempo y la lógica moral de sus personajes, el primer episodio de "Alien: Earth" se porta muy bien con el público fan de la saga, marcando de a pocos la pauta de lo que vendrá en los próximos siete episodios.

—Una nueva trama—

La producción de la casa Scott Free P., con el propio Ridley Scott como productor ejecutivo, comienza en el año 2120, dos décadas antes de que Ripley despierte en la nave Nostromo. La historia comienza con una advertencia sobre la carrera por la inmortalidad, en la cual se encuentran las entidades más importantes del mundo.

En ese camino, existen tres formas poshumanas (los cyborgs, los synths y los hybrids), mientras la Tierra está gobernada por cinco megacorporaciones, entre ellas Prodigy Corporation, liderada por un joven CEO llamado Boy Kavalier (Samuel Blenkin), desatado y megalómano. La aparición de una nave estrellada, la USCSS Maginot, desata los eventos de un capítulo inaugural que suena a la víspera de una amenaza alienígena.

Desde los primeros minutos, Hawley establece un tono más cercano a "Blade Runner" que a "Aliens", al presentar conversaciones en naves y el objetivo científico de llevar a cabo un plan. En el centro de las conspiraciones, está Wendy (Sydney Chandler), una niña calva por los tratamientos contra el cáncer, que tiene como destino convertirse en el primer híbrido de inteligencia artificial y conciencia humana.

En el primer episodio, los monstruos apenas se dejan ver, pero su presencia se siente como un zumbido constante. Unos especímenes, transportados en la Maginot, son una amenaza latente, mientras los tripulantes humanos y no humanos duermen en cápsulas criogénicas. Parece que necesitan cumplir una misión que ni ellos comprenden del todo. La atmósfera recuerda a la claustrofobia de "Alien" (1979), con ecos de "Prometheus" y sus reflexiones sobre genialidad y horror. Pero funciona para sembrar el miedo, debido a algo que los humanos crearon con sus propias manos, o que nunca pudieron detener.

La serie construye el suspenso como en la cinta original. Además de las buenas actuaciones y una enigmática puesta en escena, el horror es más filosófico que sangriento. La acción apenas comienza, pero el curso de colisión con la Tierra ya es inevitable.

Nuevos públicos

LA HISTORIA CONTINÚA
Aunque la franquicia "Alien" tiene múltiples películas, cómics, novelas y videojuegos, "Alien: Earth" es la primera serie de televisión 'live-action' desarrollada en versión oficial.

ESTRENOS
La serie consta de ocho episodios. Los dos primeros se emiten el mismo día (martes 12 de agosto), mientras que los demás se estrenan semanalmente, todos los martes.

DISNEY+



La actriz estadounidense Sydney Chandler (Wendy) protagoniza "Alien: Earth" junto con Alex Lawther y Samuel Blenkin.

MÚSICA | "YO TAN BIEN"

Christian Meier presenta un nuevo 'single'

La canción es un primer adelanto de su próximo álbum. El videoclip ya puede verse en You Tube.

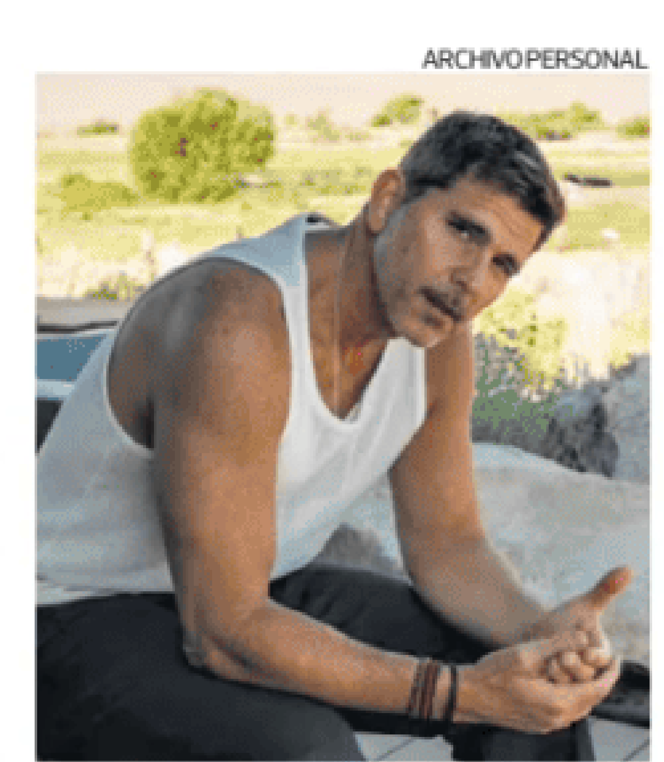
Christian Meier, el reconocido cantante y actor peruano, ha lanzado su nueva canción, "Yo tan bien", producida en Los Ángeles junto con el multipremiado Gustavo Borner, ganador de más de 20 premios Grammy, donde mezcla ironía y emoción con un sonido pegajoso.

El tema, que adelanta su próximo disco, marca una nueva etapa en la carrera de Meier, explorando sentimientos complejos como la culpa, la contradicción y la vulnerabilidad. Tras el éxito de su disco "He vuelto a casa" y el EP "Sesiones en vivo", el artista regresa con un sonido potente y renovado.

La producción de "Yo tan bien" contó con la participación de músicos de renombre como Mark Goldenberg (guitarrista de Bob Dylan), Dean Parks (guitarrista de Eric Clapton), Matt Bissonette (bajista de Elton John) y Gregg Bissonette (baterista de Ringo Starr).

Además de componer la letra y la melodía, Meier se involucró en cada detalle del proceso creativo, encargándose él mismo de los teclados. Esto no solo añade una capa emocional a la música, sino que también deja su sello personal en los arreglos de cada instrumento. El lanzamiento viene acompañado de un videoclip grabado en una sola toma, dirigido por el propio Christian. Es el primer capítulo de un ambicioso cortometraje conceptual que se dividirá en cinco partes, todas filmadas en plano secuencia.

ARCHIVO PERSONAL



Meier también se alista para el estreno de su nueva película, "Mistura".

TEATRO | "EL BARBERO DE SEVILLA"

Un clásico que no deja de sorprender

Conversamos con el director Jean Pierre Gamarra sobre la obra de Pierre-Augustin de Beaumarchais, que regresa a la Alianza Francesa. Una historia que se sigue manteniendo vigente y llega con detalles contemporáneos.

ALFONSO RIVADENEYRA

Pocas obras de teatro han tenido la influencia y el largo aliento de "El barbero de Sevilla" (1773), del francés Pierre-Augustin de Beaumarchais. Comedia de situaciones antecesora de lo que hoy hace reír al público, tal vez sea más conocida por su adaptación a la ópera del italiano Gioachino Rossini. Aun así, el original se ha mantenido en las tablas en todo el mundo y ahora llega a Lima en una versión que, si bien es fiel a sus orígenes, tiene elementos que la vuelven más accesible al público.

Dirigida por Jean Pierre Gamarra, "El barbero de Sevilla" llega al teatro de la Alianza Francesa de Lima. La historia sigue al conde de Almaviva (Óscar Yépez), quien está enamorado de la huérfana Rosina (Amaranta Kun), la cual es acechada por el ambicioso médico Bartolo (Alonso Cano). El conde intentará conquistar a su amada con ayuda de Fígaro (Stefano Salvini), barbero de gran ingenio. Completa el elenco Basilio (Martín Aliaga), aliado de Bartolo, pero sobre todo del dinero.

"La belleza de esta obra es el texto, la formulación de las frases, la rima, la poesía", dice Gamarra.

—Relato atemporal—

El Comercio estuvo presente en uno de los ensayos de la obra. Gamarra le dijo a su elenco que si esta obra no tiene la entonación exacta, se convierte en un episodio de "Chespirito". "Lo que pasa es que es la típica historia caballeresca, la historia finalmente es muy sencilla, de embrollo. Pero el gran valor de ese tipo de obras no es solamente la trama, que es muy común, muy de la época. La belleza de esta obra es el texto, la formulación de las frases, la rima, la poesía que tiene el texto. Entonces hay que saber decirlo", explicó Gamarra a este Diario.

El director contó que eligió a Salvini en el rol principal por considerar que podía representar la frescura y juventud de Fígaro, mientras que Alonso Cano es Bartolo, porque cuenta con experiencia al trabajar arquetipos, en este caso el villano. "El personaje le puede permitir lucirse", dijo Gamarra, quien a su vez considera que el rol de Bartolo contribuye en el crecimiento profesional de Cano, quien así se prepara para los próximos estrenos de la compañía de teatro, cuya anterior puesta en escena fue "La ópera de los tres centavos".

Otro detalle particular de esta obra es el escenario, que ha sido armado de modo que genera una perspectiva forzada que contrasta con lo clásico del texto. Esto es obra del escenógrafo Lorenzo Albani, que junto con Gamarra integran la productora Éxodo Teatro.

También es una obra que incluye un inesperado homenaje a la banda española Estopa, pues varias de sus canciones aparecen en boca de los personajes. La lógica es que en el teatro antiguo se utilizaba música popular y en este caso a Gamarra le pareció apropiado el grupo, pues es trova, además de que los hermanos Muñoz tienen una dinámica que le hacía pensar en Fígaro y Almaviva.

Por último se espera que la Alianza Francesa y Éxodo Teatro completen desde el 2026 la trilogía de Beaumarchais, compuesta también por "Las bodas de Fígaro" y "La madre culpable". Hay barbero para rato.

FERNANDO SANGAMA



La historia –escrita en 1772 y estrenada en 1775– sigue al conde de Almaviva (Óscar Yépez), quien está enamorado de la huérfana Rosina (Amaranta Kun). Completan el elenco los actores Alonso Cano, Stefano Salvini y Martín Aliaga, entre otros.

FERNANDO SANGAMA



Dirigida por Jean Pierre Gamarra (en foto), la puesta en escena es una coproducción de la Alianza Francesa de Lima y Éxodo Teatro.

El dato

"El barbero de Sevilla", de Pierre-Augustin de Beaumarchais, puede verse en el teatro de la Alianza Francesa de Lima (Av. Arequipa 4595, Miraflores). De jueves a sábados desde el 14 de agosto al 27 de setiembre (8 p.m.). Entradas a la venta en Joinnus.

EDICTOS

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LA MOLINA
OFICINA GENERAL DE SECRETARÍA DE CONCEJO
REGISTRO CIVIL
EDICTO MATRIMONIAL

De conformidad con lo dispuesto en el art. 250° del Código Civil, hago saber que se han presentado: **LUIS ALBERTO CACERES LOZANO**, de **56** años, identificado con **D.N.I. Nº 06365465**, natural de **LIMA**, nacionalidad **PERUANA**, de profesión, ocupación u oficio **PROFESOR**, de estado civil **DIVORCIADO**, domiciliado en **CALLE LOS VIÑEDOS 470, URB. MONTERRICO, LA MOLINA** y **EMILY CORONEL COLONIA** de **22** años, identificada con **D.N.I. Nº 71646237**, natural de **LIMA**, nacionalidad **PERUANA**, de profesión, ocupación u oficio **ESTUDIANTE**, estado civil **SOLTERA**, domiciliada en, **CALLE MAR CORAL 156, URB. SANTA CONSTANZA, SANTIAGO DE SURCO.**

Quienes pretenden contraer matrimonio civil en esta municipalidad, las personas que conozcan la existencia de algún impedimento deben denunciarlos dentro del término de ocho días, en la forma prescrita en el artículo 253° del Código Civil.

MUNICIPALIDAD DE LA MOLINA
ABG. CARLOS D. MANSILLA DE VIVERO
ASESOR DE GERENCIA MUNICIPAL

La Molina, 07 de agosto del 2025

Ante la Sub Dirección de Investigación y Depuración Registral, de la Dirección de Registro de Identificación del RENIEC, la ciudadana: DELGADO RANGEL, MARIA DEL ROSARIO, identificada con DNI N° 10343587, ha solicitado la Impugnación de Domicilio ubicado en la dirección CALLE RETAMA 310-312 URB. LOS SAUCES, distrito de LIMA / LIMA / SURQUILLO, declarado en las siguientes inscripciones:

ITEM	CIUDADANO	DNI
1	GIL LOPEZ, ELIZABETH CLAUDIA VERONICA	43811561
2	ELGUERA CERPA, JUAN ENRIQUE	08876125

Lo cual se pone de conocimiento, a fin de quienes tengan motivos para oponerse puedan manifestarse en la forma y el plazo previsto en el Artículo 74° del D.S. N° 015-98-PCM.

Lima 14 de julio del 2025

SHOW | "HASTA QUE LA MUERTE NOS SEPARE"

Dos actores que eligen estar juntos todos los días

Hablamos con Christopher Gianotti y Úrsula Boza sobre el show donde reviven, con humor, música y honestidad, 20 años de relación.

SONIA DEL ÁGUILA

No todas las historias de amor empiezan con un beso. Algunas nacen entre grabaciones y conversaciones casuales, se alimentan de risas y proyectos compartidos, se enfrían en separaciones necesarias… y, con el tiempo, encuentran el camino de regreso. Christopher Gianotti y Úrsula Boza llevan 20 años eligiéndose –a veces con abrazos, a veces con distancia– y han aprendido que no hay manual para sobrevivir juntos, pero sí una fórmula que se construye con respeto, aceptación y una buena dosis de humor.

Hoy, esa vida compartida, con todos sus errores y aciertos, sube al escenario convertida en "Hasta que la muerte nos separe", un musical que mezcla anécdotas reales, canciones que marcaron su historia y consejos nacidos de cicatrices que ya no duelen.

Se conocieron en el 2005, grabando la serie "Augusto Ferrando, de pura sangre". La atracción inicial no fue romántica, sino de camaradería. Entre conversaciones y salidas, pasaron de la amistad con derecho a algo más. Christopher confiesa: "Yo estaba enamorado, pero ella me choteaba. Hasta que un día le dije que no me busque más. Y al mes, volvió". Esta vez, Úrsula regresó decidida: se le declaró y, para sorpresa de ambos, él rompió en llanto. Ese momento selló el inicio de una relación intensa, con pasión y complicidad, pero también con altibajos que los pondrían a prueba constantemente.

—Segundas oportunidades—

"Hasta que la muerte nos separe" no es una ficción ajena para la pareja. Es su propio espejo. Nació de un podcast que iniciaron estando separados y que, sin proponérselo, se convirtió en el puente de su reconciliación. "Nos volvimos a reconocer como otras personas", recuerda Christopher. "Sanamos cada uno por su lado y recién ahí funcionó la pareja". Úrsula lo confirma: "Fue doloroso, pero necesario. Aprendimos a soltar costumbres y actitudes que nos hacían daño".

En escena, Diego y Lucía –sus álter ego– se aman, discuten por tonterías domésticas, lidian con celos y desacuerdos, pero se siguen escogiendo. La trama se entrelaza con temas de Pimpinela, Los Fabulosos Cadillacs, Yuri, Enanitos Verdes o José José. No buscan voces perfectas; buscan provocar identificación, risa y reflexión.

LENIN TADEO



Boza y Gianotti comparten cómo se conocieron en un set, las separaciones que enfrentaron para sanar y la fórmula que hoy los mantiene unidos.

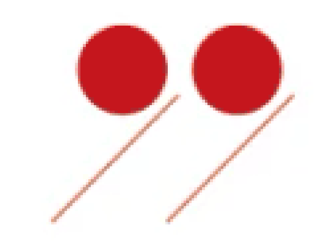
Dónde ver la obra

"Hasta que la muerte nos separe" se presentará el próximo 26 de setiembre en el Centro de Convenciones Bianca, en Barranco. Las entradas están a la venta en Atrápalo.

Código QR
Crystal Palace venció al Liverpool y se llevó el primer título de la temporada inglesa:



ENTREVISTA
DIEGO MARTÍNEZ
Entrenador de Universidad Católica de Ecuador



"Alianza es un rival de mucha calidad, para nosotros va a ser un reto enorme"

El entrenador ecuatoriano elogia al equipo de Gorosito y advierte que el duelo del miércoles en Matute por octavos de la Copa Sudamericana será muy disputado.

RAÚL CASTILLO VELA

Con formación europea y en su primera experiencia como técnico en el ámbito de clubes profesionales, el técnico de Universidad Católica de Ecuador, Diego Martínez (Quito, 38 años), elogia a Alianza Lima, rival de este miércoles en Matute.

—¿Qué análisis ha hecho de Alianza Lima?
Será un partido durísimo para nosotros. Es un reto y desafío enorme poder enfrentar a un equipo tan grande como Alianza Lima. Definitivamente, es un equipo muy competitivo, con perfiles de jugadores muy importantes, de algunos conocidos por nosotros acá en el fútbol ecuatoriano, pero también perfiles de jugadores de selección peruana, de selección de Bolivia. Entonces, es un rival de mucha calidad, además de un equipo que juega muy bien. Para nosotros va a ser un reto enorme, pues sabemos que Alianza Lima es un equipo grande del Perú.

—Con un buen ritmo a escala internacional...
Sí, tiene una plantilla importantísima para nosotros. Vimos el tema de Zambrano [suspendido], es una baja importante para Alianza Lima, pero aun así uno mira los nombres y la plantilla es bastante amplia. No está uno, pero entra otro de mucha calidad y, bueno, eso es lo lindo. Es una motivación muy grande poder ir allá al Perú a enfrentar un equipo como Alianza . Nos estamos preparando, creemos que va a ser difícil, pero estamos listos para el reto. Este es el desafío para nosotros, competir contra un equipo que realmente nos exija muchísimo.

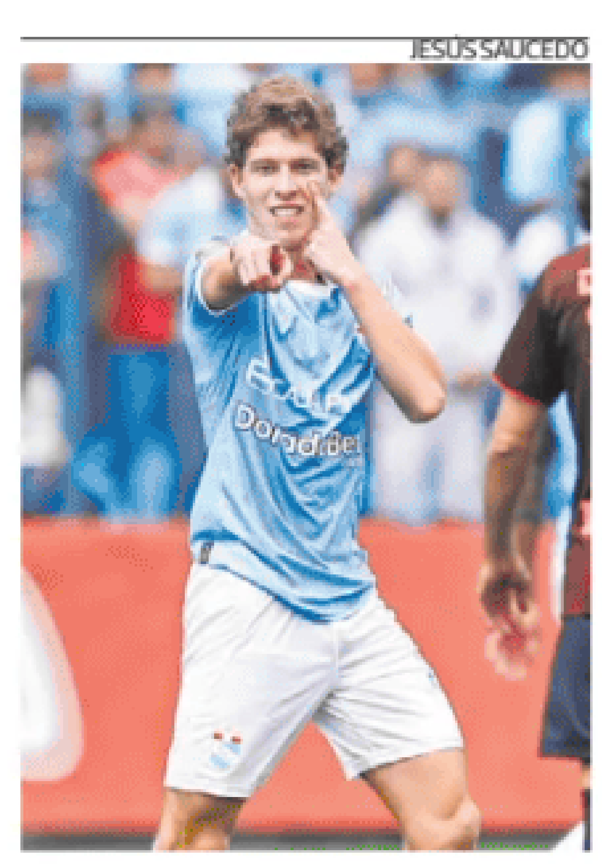
Martínez destacó el buen funcionamiento blanquiazul en los duelos de Libertadores y Sudamericana este año.

—Y jugadores que conocen: Paolo en su paso por Liga, Kevin en Católica de Ecuador, Gaibor, Castillo, etc.
Sí, Kevin Quevedo que ha estado acá. Paolo, Hernán Barcos, Fernando Gaibor, Eryc Castillo. Hay muchos perfiles que conocemos, pero que ellos también nos conocen. Saben lo que significa jugar en el Atahualpa y saben lo que significa jugar en Quito. Entonces, creo que va a ser un partido muy muy disputado contra un equipo que tiene grandes nombres, un gran entrenador y excelente funcionamiento.

—¿Cuál es el objetivo en la Copa?
Nosotros somos conscientes de que tenemos que trabajar mucho, que tenemos al frente a un rival gigante y que nosotros estamos en la capacidad de responder y de competir a gran nivel.

—¿Qué mirada tiene sobre el fútbol peruano?
Me parece que Perú está en la búsqueda de encontrar su estilo. Están en un camino de encontrarse. Sé que hay gente muy capaz en la federación, tengo algunos conocidos y estoy seguro de que van a dar un paso importante.

JESÚS SAUCEDO



Ian, con 19 años, marcó su primer gol en el Clausura con Cristal.

Wisdom le da triunfo a Sporting Cristal sobre Melgar

El pronóstico advertía de un partido con muchos condimentos para el morbo: desde el posible estreno de Luis Abram, último fichaje estelar de la directiva liderada por Joel Raffo, hasta la presencia de Juan Reynoso en la tribuna como nuevo técnico rojinegro.

Finalmente, Abram debutó con el cuadro de Autuori con el dorsal 96 y el 'Cabezón' se robó las miradas mientras degustaba un chupetín para la ansiedad en la tribuna preferencial.

—Partido caliente—

Quien terminó siendo el protagonista fue Ian Wisdom, el canterano de 19 años que le dio la victoria (1-0) a los rimenses sobre los rojinegros.

Pero además del gol de Ian hubo mucha adrenalina: expulsión de Irven Ávila por una patada a Pier Barrios, y otra roja para el central de Melgar, Leonel González, por agresión.

También aplausos y emoción por Abram, que se puso la celeste luego de siete años y ocho meses. Y entre todo, Ian terminó siendo el héroe del partido.

AMISTOSOS

Con doblete de Lamine Yamal, Barcelona cerró su pretemporada con un 5-0 al Como italiano.

Luka Modric debutó en el AC Milan con una derrota de 4-1 frente al Chelsea en Stamford Bridge.

Perú suma tres medallas en los Panamericanos Junior

Delegación subió al podio en las disciplinas de judo, esgrima y natación. Luciana Zegarra llegó a la final en remo, pero terminó en sexto lugar. Hoy continúan en competencia.

COMITÉ OLÍMPICO PERUANO



La judoka Driulys Rivas le dio al Team Perú el primer podio en el segundo día de competencia en Asunción.

El primer intento de medalla llegó muy temprano con Luciana Zegarra, que tras una gran jornada sabatina había logrado clasificar a la final A de Par de Remos Cortos Femenino (W1X). Sin embargo, las medallas llegarían luego, con Driulys Rivas y Lukas Eichhorn. Para cerrar una destacada jornada, ya por la tarde, Yasmín Silva concretaría la tercera presea de bronce para el Team Perú.

Con 19 años, Zegarra terminó sexta en la Final A de la categoría W1X de remo en los Juegos Panamericanos Junior, con un tiempo de 8min19s80c.

La primera medalla de la jornada llegaría con Driulys Rivas en la categoría -52 kg femenino de judo tras vencer a la colombiana Wendy Golu. La peruana había alcanzado esa instancia tras imponerse en cuartos de final a la estadounidense Harlee Hillery y caer ante la mexicana Aylin Ávila en semifinales.

Luego, Eicchorn también se colgó la de bronce tras vencer al argentino Mark Trukhamanov por 15-12 y al cubano Yunior Balón por 16-15. Por el pase a la gran final, cayó ante el boliviano Esteban Mayer por 14-15. "Gracias al Perú por su apoyo y por estar siempre de nuestro lado. Se me escapó el oro, pero voy a seguir trabajando para darle más alegrías al país. Vamos por los Juegos Bolivarianos y luego a Lima 2027", fueron las palabras de Eichorn tras su participación.

115

deportistas componen la delegación peruana, que competirá hasta el 23 de agosto en Asunción, en 28 disciplinas deportivas.

Código QR
Revive el paso del Team Perú en la ceremonia de inauguración.



—La tercera del día—

La nadadora Yasmín Silva ganó la tercera medalla de bronce en los 200 metros estilo mariposa. Ella hizo un tiempo de 2min13s57c y se ubicó detrás de la colombiana Samantha Baños (medalla de plata) y la brasileña Ana Julia Amaral, quien se hizo de la medalla de oro.

En otros resultado, la dupla peruana conformada por Naomi Junco y Adriano Viale vencieron 2-0 a la dupla Revelo/Calzadilla de Argentina, y avanzaron a octavos de final en la rama femenina.

En los 200 metros mariposa, Diego Balbi clasificó como segundo de su serie a la final, donde obtuvo el séptimo lugar. Mientras que Alexandra Zavala ocupó el puesto 11 en la ronda de ránking del recurvo individual femenino y hoy enfrentará a Grace Díaz.

En la rama masculina, Adam Orihuela ocupó el puesto 14 del compuesto masculino y enfrentará al mexicano Lot Méndez por octavos de final. Finalmente, Ainoha Espinoza fue quinta en la final de pistola de aire 10 m. Hoy sigue la competencia.

Dana escala más de 200 posiciones tras su segundo subtítulo en Argentina

En su segunda final en poco más de una semana, la tenista peruana Dana Guzmán volvió a adjudicarse un subcampeonato en Argentina. Esta vez, tras caer en la final ante la local Luisina Giovannini (357 WTA) por 7-6, 3-6 y 3-6 en el ITF W35 de Chacabuco.

Dana no pudo cobrarse la revancha ante Luisina, contra quien también cayó en la final de Pergamino el domingo pasado. Para llegar a esta final, Guzmán superó a la también peruana Lucciana Pérez en una remontada espectacular por 1-6, 6-3 y 6-4.

PRENSA AAT



Guzmán, de 22 años, volvió a disputar una final de forma consecutiva.

—Notorio ascenso—

A sus 22 años, la deportista arequipeña mostró en este certamen que atraviesa un gran momento, quizá el mejor de su joven carrera.

Pese a la caída en la final, Dana Guzmán –ubicada en el puesto 765 del ránking WTA– tuvo una destacada actuación en el torneo, eliminando en su camino a la argentina Francesca Mattioli, a la brasileña Carolina Alves (puesto 232 WTA), a la mexicana Natalia Sousa (843 WTA).

Tras esta destacada participación, la peruana Guzmán escaló 221 puestos y, por ahora, se sitúa en el número 544 en el Live Ranking. Eso sí, seguirá redoblando esfuerzos para conquistar su primer título ITF.

FPV



Sextos en Copa Panamericana

La selección peruana de vóley cayó 3-2 ante su similar de Venezuela (25-18, 23-25, 25-19, 20-25 y 12-15) y se quedó con el sexto lugar de la Copa Panamericana que se disputó en México. Las dirigidas por Antonio Rizola sumaron su tercera derrota consecutiva, luego de un inicio alentador en el que habían logrado tres victorias seguidas en fase de grupo.

ORACION AL ESPIRITU SANTO

Espiritu Santo, Tú que me aclaras todo, Tú que iluminas mi camino para que yo pueda alcanzar mi ideal, Tú que me das el don divino de olvidar y perdonar el mal que me hacen, Y que en todos los instantes de mi vida estás conmigo, yo quiero en este corto diálogo agradecerte y confirmarte una vez más, que nunca quiero separarme de Ti, por mayor que sea la ilusión material. Deseo estar contigo y los míos en la Gloria Eterna. Gracias por tu misericordia para con los míos. Rezar 3 días seguidos sin decir el pedido y se cumplirá la gracia por más difícil que sea.

Perdona la demora, tu devoto C.B.A.



AVISO DE DEFUNCIÓN

La Familia agradece la muestra de cariño y Apoyo por la partida de nuestra mamá, abuela y bisabuela

ANA MARÍA MARROU LOAYZA

El sepelio de realizó en privado

Lima, 11 de agosto de 2025

LA ALARMANTE SITUACIÓN EN LA REGIÓN COLOMBIANA



MIGUEL HENRIQUE OTERO
Presidente editor del diario "El Nacional"

El Catatumbo: un monstruo de mil cabezas

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA



La primera dificultad que debe enfrentar cualquier interesado en lo que está ocurriendo en la región del Catatumbo es determinar cuáles son sus límites geográficos. Una primera aproximación nos dice que se trata de una zona que comparten los departamentos colombianos de Norte de Santander y del Cesar, de una extensión aproximada de 4.900 kilómetros cuadrados, en la que vivían, al cierre del 2024, alrededor de 320.000 personas (estimadas). Del total, cerca de 280.000 son ciudadanos colombianos. Los 40.000 restantes son venezolanos que, en su mayoría, han cruzado la frontera huyendo de la dictadura de Nicolás Maduro.

Sin embargo, esta primera información omite un aspecto fundamental: que el Catatumbo cruza la frontera y se extiende sobre territorio venezolano, lo que significa sumar no menos de otros 15.000 a 20.000 kilómetros cuadrados a la incalculable complejidad de la región.

Del Catatumbo puede decirse que es un conglomerado de geografías. Tiene partes, amplias zonas llanas y otras de carácter montañoso. Es un lugar bien servido por la naturaleza. En su seno, además de riquezas minerales, se produce la mata de coca con relativa facilidad. Es ineludible agregar que, a pesar de sus riquezas, el Catatumbo ha sido una región de pobreza crónica: alejada de Bogotá, alejada de los pujantes centros industriales de la nación colombiana, desprovista de una sólida presencia del Estado en cuestiones fundamentales como servicios de salud, centros educativos e instituciones.

Desde hace casi seis décadas, el Catatumbo es un territorio en disputa, sometido a implacables confrontaciones militares entre distintos grupos narcoguerrilleros, paramilitares y el Ejército de Colombia. Desde 1977, han sido asesinadas alrededor de 8.000 personas, y no menos de 20.000 familias han debido huir, sin tener cómo defenderse de las violencias delictivas, militares y paramilitares. El Catatumbo tiene algo de infierno: vive en permanente estado de ebullición, y cada tanto se despiertan los demonios con una ferocidad demencial, arrasando con las vidas de seres humanos indefensos, lo que incluye niños, mujeres y ancianos.

Entre las múltiples razones que lo han elevado a un crónico territorio en disputa, dos tienen una destacadísima relevancia. Una, la de ser una zona en la que los cultivos de cocaína se producen protegidos de la acción del ejército colombiano, rodeados por la selva intrincada. La otra, cada vez más importante y decisiva, es la proximidad fronteriza con Venezuela. De esta combinación de asuntos trata el riesgo que esa suerte de territorio sin ley que es el Catatumbo representa para los ciudadanos de Colombia y Venezuela.

Lo que ha potenciado la peligrosidad en Catatumbo es la alianza entre las narcoguerrillas y el régimen de Maduro. La narcoguerrilla no solo ha encontrado un socio para asegurar los envíos de droga hacia América Central, México, Estados Unidos y la costa atlántica de Europa. También cuenta con un Estado que le presta múltiples servicios: protección militar para sus operaciones; centros de salud y hoteles para atender a los narcoguerrilleros; información sobre bienes y propiedades inmobiliarias que pueden ser adquiridas por estos, así como un sinnúmero de mecanismos de legitimación y ocultamiento de dinero en efectivo, joyas, bienes personales y armas. La gravedad de este sistema de complicidades entre sectores de las Fuerzas Armadas venezolanas y la narcoguerrilla alcanza este extremo.

La guerra en curso, entre las disidencias de las FARC y el ELN, no debe distraernos del trasfondo de la confrontación: ambos quieren lo mismo. El ELN quiere 100% del negocio, aprovechar que, ahora mismo, concentra la sociedad con Maduro y sus generales.

Tienen un plan, una especie de rico y vasto territorio de impunidad, fuera de la jurisdicción efectiva de ambos países, donde el madurismo y la narcoguerrilla puedan operar con total garantía de impunidad. Aspiran a construir una especie de 'republiqueta' fuera de la vista de autoridades, organismos de inteligencia, policías, medios de comunicación y luchadores sociales, para producir y exportar cocaína sin sobresaltos, a lo largo de las próximas décadas.

> **"Lo que ha potenciado la peligrosidad en Catatumbo es la alianza entre las narcoguerrillas y el régimen de Maduro".**

LA VIOLENCIA SEXUAL EN EL PERÚ



MARÍA CECILIA VILLEGAS
CEO de Capitalismo Consciente Perú

Gritos que no queremos escuchar

Justina* tenía solo 13 años y una vida por delante cuando fue violada y salió embarazada. No accedió a atención médica y lo más probable es que, aunque lo hubiese pedido, el Estado Peruano le habría impedido someterse a un aborto, a pesar de que existe una ley que regula el aborto en casos de violación y cuando pone en riesgo la vida de las madres. Los embarazos adolescentes, como el de Justina, son de muy alto riesgo porque el cuerpo de una niña no está preparado para enfrentar el embarazo y el parto. Justina falleció el 1 de agosto al dar a luz en su casa en el caserío de Pituto, un poblado rural de Pachitea.

Como ella, cada día cuatro niñas de entre 10 y 14 años dan a luz. Cada una de ellas es víctima de violación sexual, porque las relaciones sexuales con menores de 14 años están prohibidas y son consideradas un delito. En el 2024, 1.072 niñas se convirtieron en madres. La violencia contra las niñas y adolescentes está tan normalizada que creemos que es su obligación llevar embarazos a término a costa de sus propias vidas, como ocurrió con Justina.

En la mayoría de los casos de violaciones sexuales, el perpetrador es alguien que la niña conoce. El padre, el padrastro, un pariente o amigo cercano a la familia, o el profesor del colegio. El año pasado, se identificaron más de 600 niñas wampis y awajún que habían sido violadas en Condorcanqui, y 469 maestros fueron acusados de violencia sexual. A raíz de este terrible hecho, el Ministerio de Educación decidió retirar a más de 2.000 maestros del sistema de educación por denuncias que datan desde el 2010 y de las que nadie se ocupó en su momento. Maestros que siguieron dictando clases. Sin embargo, el número de maestros acusados por violencia sexual en nuestro país es mucho mayor, pero en muchos casos los acusados lograron que la denuncia se archivara o el delito prescribió por la desidia del Estado. Y, por ello, siguen en las aulas.

La violencia sexual contra las mujeres y las niñas es una realidad que a nadie parece importarle. Cada 39 minutos, una niña, adolescente o mujer es violada en nuestro país. Solo en los primeros seis meses de este año se han registrado 6.677 denuncias de violación sexual. Aunque la cifra real es mucho mayor, porque se calcula que menos de la mitad de las víctimas lo denuncian. En la mayoría de los casos, las niñas y las mujeres se quedan calladas, por vergüenza o por miedo.

No podemos seguir actuando como si en el Perú no pasara nada. Necesitamos políticas públicas que protejan a las niñas y a las adolescentes, que les permitan acceder a educación sexual, a ambientes escolares seguros y el Estado debe garantizar el acceso de las niñas a servicios de salud, porque ninguna niña debe ser obligada a llevar un embarazo a término y mucho menos morir en el parto.

¿Cómo logramos erradicar la violencia contra la mujer en el Perú cuando la policía no tiene la capacidad ni la empatía para atender las denuncias y terminan volviéndose cómplices de los agresores? ¿Cuántas niñas más tienen que ser violadas para que las cosas cambien? Lo cierto es que reducir la violencia sexual contra las niñas y las mujeres no es una prioridad en nuestro país. Tanto es así, que un investigado por violación sexual es hoy el presidente del Congreso.

***El nombre Justina fue creado para objetivos del artículo, mas no es la verdadera identidad de la víctima.**

EL PROBLEMA EN LA FORMALIZACIÓN MINERA



FERNANDO CÁCERES FREYRE
Director ejecutivo de Síntesis Instituto

Pequeños vs. pequeños

Hace algunas semanas, mencionábamos que el problema de la formalización minera no es uno que enfrente a grandes mineras titulares de concesiones contra pequeños mineros (para formalizarse en el Reinfo se requiere la firma de un acuerdo de explotación entre el titular de la concesión y el minero informal), y comentábamos que el 77% de los mineros con Reinfo opera sobre concesiones de pequeños mineros. Un análisis reciente de Víctor Caballero, "La minería informal de la región Ica: estudio del registro del Reinfo", refuerza esta tesis.

El estudio se sumerge en la data de 508 mineros en vías de formalización que demandan 696 concesiones de terceros en Ica. La más importante conclusión del autor es que el conflicto en Ica no es una lucha de pequeños mineros informales contra grandes empresas que han monopolizado las concesiones, sino entre pequeños posesionarios y pequeños mineros informales que buscan formalizarse.

De hecho, de los 508 mineros informales registrados en Ica, 75,6% demandan una sola concesión, mientras 21,4% demandan dos o tres concesiones. En otras palabras, el 97% del total de mineros informales inscritos requieren obtener entre una y tres concesiones para operar, que sumadas llegan a 464 concesiones (89,7% del total). Asimismo, al menos en esta zona del país, no se observa la existencia de mineros informales que estén buscando formalizarse vía territorios ubicados en concesiones de mineras grandes.

En otras palabras, la gran mayoría de mineros informales son pequeños mineros que trabajan en cientos de concesiones de pequeños posesionarios, no evidenciándose una situación de acaparamiento de concesiones en pocas manos.

Sobre el resto de mineros informales de la zona, 15 mineros demandan entre cuatro y siete concesiones (72 derechos mineros), y son estos quienes, al menos desde la perspectiva de la cantidad de concesiones que persiguen, pueden ser considerados empresas medianas con capacidad económica; quienes probablemente realicen adicionalmente actividades de transporte, beneficio y procesamiento de mineral.

Ahora bien, cuando se analiza a quién pertenecen los derechos mineros, se observan 246 empresas titulares de 696 derechos mineros.

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR RÚA



Los titulares de más del 50% de concesiones son empresas titulares de entre una y tres concesiones. Solo 17,4% de titulares podría considerarse como una gran empresa, al tener 11 a más concesiones mineras.

Otra forma de verlo es que 308 de 508 mineros demandan entre una y dos concesiones de 107 empresas. La dispersión de la tenencia de derechos mineros es evidente, y también que si 43,5% de empresas con derechos mineros tiene problemas con 44,2% de mineros informales, la formalización es un conflicto que efectivamente enfrenta mayoritariamente a pequeños empresarios con pequeños mineros informales.

En efecto, Caballero indica que no se puede concluir que haya una acumulación excesiva de concesiones mineras en pocos titulares de derechos mineros. Apunta que solo el 3,2% de titulares de derechos mineros posee entre 10 y 39 concesiones, equivalente al 20,3% de los derechos mineros.

El presidente de la Confemin –que no me cansaré de repetir que está afiliado a Renovación Popular del alcalde López Aliaga– advierte que, para solucionar el problema de la formalización minera, deben "revertirse" las concesiones acaparadas en pocas manos (¿expropiarse?) o eliminar el requisito del acuerdo de explotación de cara a la formalización, porque argumenta que los titulares imponen condiciones abusivas a los mineros informales.

Existiendo tantas concesiones mineras que compiten entre sí es poco verosímil que, si les imponen condiciones leoninas no puedan irse a trabajar a otra concesión, pero en todo caso lo que sí queda claro es que no hay un acaparamiento de concesiones en pocas manos, sino de muchos titulares de pocas concesiones cuyos intereses se enfrentan a los de los mineros informales.

> **"El 60% de mineros informales requieren entre una y dos concesiones de 107 empresas".**

MIRADA DE FONDO



SANTIAGO PEDRAGLIO
Sociólogo

Rivales abiertos y encubiertos

La campaña electoral del 2026 tendrá la particularidad no solo de poner en la oferta a más de 30 candidatos a la presidencia, sino también la de expresar exigencias de actores políticos y sociales transversales a la polarización tradicional.

Es seguro que la clásica confrontación política –esto es, derecha versus izquierda– se va a mantener durante la campaña, con momentos decisivos según los resultados de la primera y la segunda vuelta, y según cómo resulte la composición del Congreso, sobre todo del nuevo Senado. Dicho de otra manera, será una confrontación entre adversarios manifiestos que se conocen entre sí.

No obstante, habrá otra confrontación más soterrada, más difícil de medir y de representar explícitamente: aquella que se relaciona con la representación política de la minería informal e ilegal. La presencia de esta minería puede ser más determinante para el futuro del Estado y de la sociedad que otras inevitables confrontaciones que se rigen –o deberían regirse– por la Constitución y el Estado de derecho.

Una singularidad de la minería informal e ilegal es que ambas pueden financiar y participar directa o indirectamente en partidos de derecha, de izquierda o de centro. Esto ya ha sucedido, es cierto, pero también es verdad –y aquí está el quid del asunto– que nunca como hasta ahora esta minería ha constituido una fuerza política, económica y social tan visible, poderosa y con una gran influencia política, en especial en el último quinquenio.

Es sabido que hay una distinción entre minería informal e ilegal, sobre todo en cuanto a dónde ubican su explotación minera –la ilegal actúa en territorios prohibidos para la actividad–, pero a estas alturas es indispensable que la primera tome clara distancia de la segunda. La línea que las divide es tenue, pero justo por eso, políticamente hablando –y la campaña electoral es un proceso político– es importante abrir el espacio para que los partidos políticos y los mineros no formalizados se comprometan en una legislación y una estrategia que alienten la formalización y se enfrente a los poderes ilegales constituidos.

Así, pues, al margen de las diferencias políticas consabidas y la acostumbrada 'polémica' entre la derecha y la izquierda, el proceso electoral que se ha iniciado tiene el desafío de evitar que se consoliden las representaciones de los poderes ilegales y se debiliten aún más las reglas básicas de convivencia entre peruanos de derecha, de centro, de izquierda o del amplio grupo que dice que no sabe/no opina.

ARCHIVO HISTÓRICO

Un hito en la medicina peruana

ARCHIVO HISTÓRICO DE EL COMERCIO



El 11 de agosto de 1969, se realizó el primer trasplante renal exitoso en el país, a cargo del doctor Raúl Romero Torres, en el Hospital Naval del Perú. Un hito que marca la evolución de la medicina peruana. En la foto, el doctor Romero Torres.

UN DÍA COMO HOY
HACE 100 AÑOS

China despierta



Despierta el más viejo cultor del mundo civilizado y su despertar conmueve los cimientos de la vieja Europa. China despierta asumiendo la responsabilidad de un futuro no lejano, cuya trascendencia se dilatará más allá de sus fronteras, esbozando las formas de una nueva estructura social hecha con fuerzas propias. China quiere retomar el rol que desempeñó en la formación de las civilizaciones. Posee millones de habitantes, inmensas riquezas naturales y todas las ventajas para convertirse en la potencia más respetada del mundo. **H.L.M.**

ILUSTRACIÓN: GIOVANNI TAZZA



Día1

ENTREVISTA

Fernanda Pirosanto

General Manager de Levi's para la región de los Andes

"Abriremos nuestro primer 'outlet' fuera de Lima el próximo año. Estará en el norte del país". /**5**

Las fintechs y la transformación del sistema financiero

Avances. La innovación y especialización han traído avances y también nuevos retos. La banca, por su parte, ha trabajado en principalidad y digitalización con resultados favorables. /**6-7**

DESTAQUE **Estrategia.** Amador Rooftop salta al exterior luego de consolidarse en San Isidro. /**4**

PINES DE LA SEMANA



Ni firme ni feliz

El proyecto de reglamento del uso de los símbolos patrios genera muchas dudas. La principal y la que nos lleva al 'core' de esta situación, es de dónde parte la necesidad de hiper-regularlos.

Si nos enfocamos solo en los billetes y monedas, el BCR tiene dos opciones, o se achican los diseños o se agrandan las monedas. Si fuera lo primero, se perderán detalles que sirven como medidas de seguridad. Y si se optara por lo segundo, habría 12 tamaños distintos de monedas en circulación. Muchos negocios -dueños de cajeros y de máquinas dispensadoras de comida y bebida, por ejemplo-, tendrían que cambiar su sistema para adecuarlo a los nuevos diseños de billetes y monedas. Y por supuesto, no tendríamos este "nuevo" dinero circulando a partir del 2026 de manera única; habría un período de convivencia con el dinero "viejo". Además, el BCR tiene un inventario de billetes para 3 años y medio, eso no se puede echar a perder. Hace algunas semanas, el dominical Punto Final reveló que el presidente de la Fundación por el Perú Proyecto Símbolos Patrios, el comunicador Carlos Tenicela, fue contratado por el Ministerio de Defensa (Mindef) y fue miembro equipo técnico que trabajó el polémico proyecto de reglamento. Lo que llama la atención es que Tenicela demandó al BCR en el 2022; exigía cambios en las monedas y billetes de circulación nacional (uso del escudo nacional e inclusión del lema "Firme y Feliz por la Unión"), y, algunas de las ideas plasmadas en la página web de su Fundación han sido tomadas en cuenta en el reglamento en cuestión. Así, aunque en un inicio la discusión sobre los símbolos patrios estaba concentrada en los billetes y monedas, el proyecto de reglamento del Mindef hoy genera preocupación en muchos sectores económicos, desde la hotelería y el turismo, hasta el comercio en Gamarra. Y es que, no teníamos suficiente ya con la contención de una iniciativa innecesaria. Una vez más, las autoridades nos decepcionan y nos hacen sentir que sus esfuerzos no están donde deberían. Reconocer los excesos, sobre todo regulatorios, podría ser en este caso un acto patriótico en aras de que miles de emprendedores continúen trabajando, y de que no se gaste dinero y tiempo en propuestas que en la actualidad no son ni urgentes ni importantes.

> "Reconocer los excesos, sobre todo los regulatorios, podría ser en este caso un acto patriótico en aras de que miles de emprendedores continúen trabajando"

ANUNCIOS EMPRESARIALES

Sharf ingresa al mercado de entregas 'sameday'
Con este movimiento, Sharf proyecta alcanzar un manejo de hasta 20.000 paquetes diarios durante este año, impulsado por la automatización de procesos y una red logística en tiempo real.



SHARF

Osiptel ofrece 60 becas integrales para estudiantes
El organismo abrió la convocatoria para 60 becas al Programa de Extensión Universitaria (PEU). Los becarios que ocupen los 5 primeros puestos accederán directamente a prácticas en Osiptel.

Latam Airlines Perú amplía frecuencias al aeropuerto de Anta en Áncash
Desde el 15 de septiembre, la aerolínea iniciará con la ampliación de sus vuelos hacia el aeropuerto de Anta. La ruta Lima - Huaraz - Lima sumará vuelos los días martes y jueves, reforzando la conectividad aérea con el Callejón de Huaylas, así como su desarrollo turístico.



LATAM

AFP Integra lanza nueva funcionalidad desde Yape
La nueva opción digital permite a los afiliados realizar aportes voluntarios de forma rápida y flexible, sin la necesidad de un monto mínimo. Esto facilita el acceso a una cultura de ahorro.

Cementos Sol suma 10 leones en Cannes
Con su campaña "Veredas que guían", la compañía obtuvo un León de Oro en la categoría Health & Wellness y uno de bronce en Creative Effectiveness. Suman 10 leones en dos años.


CEMENTOS SOL

Ferreyros y Cementos Pacasmayo financian proyecto de pavimentación en Piura
Más de 13 mil personas del Asentamiento Humano Campo Polo en la región Piura han sido beneficiadas por el proyecto. La inversión fue de S/ 17 millones aproximadamente, financiada mediante el mecanismo de OxI.



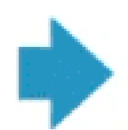
FERREYROS

Parque Arauco ganó 6 premios "CLICC 2025"
El principal galardón para 'malls' en América Latina reconoció a Parque Arauco por impulsar la innovación, responsabilidad y calidad en el sector. Logró llevarse 3 premios de oro, 2 de plata y uno de bronce.

Caja Piura sostiene reuniones con BID Invest
El encuentro, que se llevó a cabo en Washington D.C., busca establecer una alianza estratégica de alcance global que impulse la solidez financiera y adopción de nuevas tecnologías para la microfinanciera.

ACLARACIÓN
El 4 de agosto se publicó una pregunta incompleta en la sección PingPong al CEO de Costa del Sol, Sergio Rivas. Debió decir: "¿Cuál es la principal virtud de los peruanos?"

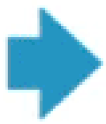
NOMBRAMIENTOS DESTACADOS



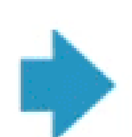
JONAS GEERAERTS
Director general
Heineken Perú
El belga Jonas Geeraerts asumió la dirección general de Heineken en el Perú luego de ocupar cargos de liderazgo en Sudáfrica, Países Bajos y Kenia.



MIRKO ASTUDILLO
Director general
cbc Perú
La empresa embotelladora del portafolio de PepsiCo designó al administrador de empresas como su nuevo director general en Perú.



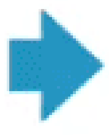
RUBÉN GUEVARA
Director general
Centrum PUCP
El profesor y doctor en gestión de recursos naturales fue designado director general de la escuela de negocios con fecha efectiva el 1 de agosto.



EDUARDO GARVAN
Gerente general
Fahrenheit DDB
La agencia de publicidad fortalece su estructura directiva con la incorporación de Garvan, profesional con larga trayectoria en marketing, contenidos y proyectos digitales.



SEBASTIÁN PRECHT
Vicepresidente B2C
Entel Perú
Sebastián Precht asumió la vicepresidencia B2C de Entel Perú. Esto, con el encargo de impulsar los indicadores clave que permitirán al operador chileno ser el líder del sector.



RENÁN SOUZA
Director de servicios
Scania Perú
Scania Perú encargó su dirección de servicios a Renán Souza. Su objetivo será promover la excelencia operativa y continuar desarrollando soluciones centradas en el cliente



Director periodístico:
Juan Aurelio Arévalo Miró Quesada

[Editora de Economía y Día1] María Rosa Villalobos **[Subeditor]** Israel Lozano **[Redactores]** Claudia Inga, Maritza Sáenz, Juan Saldarriaga, Christian Silva, Melissa Rodríguez, **Fiorella Gil Mena** **[Colaboradores]** Percy Marquina, Ben Schneider, Carlos Travezaño, Willard Manrique, Mauricio Olaya, José Carlos Lumbreras, Orlando Cerrutti, Carlos Milla, Ximena Vega Amat y León, Arnaldo Aguirre, David Ruiz, Renato Ricci, Eduardo Flores **[Edición Fotográfica]** Myriam Sánchez **[Infografías]** Raúl Rodríguez, Mariela Valdez, Antonio Tarazona **[Ilustraciones]** Giovanni Tazza, Víctor Aguilar. Preprensa digital, impresión y distribución Empresa Editora El Comercio S.A. Hecho el depósito legal N° 95-00052 **[Redacción y Publicidad] Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria**. Fonoavisos: 708-9999. Distribuido gratuitamente cada lunes con El Comercio.

RAFAEL CORNEJO



El grupo ya trabaja en un nuevo concepto que se ubicará en Miraflores, una propuesta de cocina tradicional con un formato multisensorial, que integrará no solo diseño, sino también música, aromas y un servicio alineado con una experiencia sensorial.

Amador apunta al exterior tras consolidarse en San Isidro

Expansión. La empresa fortalece su propuesta y se prepara para dar el salto internacional, con Chile como primer destino, sin perder el halo de misterio que define su identidad.

MELISSA RODRÍGUEZ ENCISO

Amador Rooftop nace como un proyecto de tesis universitaria. Alejandro Figueroa, su gerente general, recuerda cómo junto a uno de sus cinco socios detectó una oportunidad en el segmento adulto limeño que busca exclusividad, diseño y buena gastronomía sin perder espontaneidad. "Veíamos que la oferta era muy parecida entre 'rooftops', y queríamos algo más maduro, más personal. Así surge este 'loft'", dice.

Instalado en el corazón de San Isidro, el local ofrece una vista panorámica del centro financiero y una experiencia sensorial diseñada al detalle. Desde la iluminación —que baja su intensidad a partir de las 9:30 p.m.— hasta el aroma exclusivo del hall de ingreso; todo busca reforzar la idea de que uno está entrando en el hogar íntimo de Amador, un personaje imaginario que representa a un ejecutivo limeño exitoso que se transforma al caer la noche.

Propuesta digital

Amador va a contracorriente. A diferencia de la mayoría de marcas de su rubro, no publica contenido en su 'feed' de Instagram, sino solo historias, responde vía mensaje directo y mantiene un aire deliberado de reserva.

La experiencia no termina ahí. La música no es casual, pues se programa según un 'feed' construido por el equipo; el mobiliario se escoge especialmente y todo el personal sigue protocolos detallados desde que el cliente cruza la puerta. "Tenemos auditorías inopinadas, 'shoppers' externos y mediciones semanales de NPS (el indicador mide la probabilidad de que se recomiende la marca). Empezamos con 70%, hoy estamos en 90% de recomendación", señala Figueroa.

Amador opera bajo la estructura de DA Grupo, el mismo que gestiona Terminal Pesquero. Comparten las áreas de 'back office', finanzas, marketing y operaciones, pero mantienen estilos propios. Mientras Terminal Pesquero se expande localmente —ya suma nueve sedes—, Amador prefiere no replicarse en Lima. "Creemos que el concepto perdería exclusividad si tuviera más de un local en la ciudad", afirma.

En cambio, planean expandirse fuera del país. Figueroa confirma que Chile será el primer destino internacional y que el objetivo es cerrar negociaciones este mismo año para iniciar operaciones en 2026. Además, el equipo evalúa otras ciudades como Miami, Barcelona, Bogotá, Ciudad de Panamá, y San Diego, donde el concepto Amador podría adaptarse a nuevos públicos sin perder su esencia.

Mientras tanto, continúan afinando la propuesta local. Han lanzado "Amador de día", una versión de almuerzo que opera jueves, viernes y sábado con platos más elaborados como el tagliatelle con entraña o el arroz con pato, y ya alcanza un 80% de ocupación los fines de semana.

Por la noche, las pizzas y los makis se han consolidado como los platos más pedidos, mientras que en la barra, el cóctel Bali —aromático, dulce y preparado con ron— lidera las preferencias. La coctelería representa el 50% del consumo total, lo que refuerza su papel clave dentro de la experiencia sensorial que ofrece Amador.

También refuerzan la sostenibilidad y, bajo la dirección gastronómica de Palmiro Ocampo, reutilizan insumos que antes se desechaban y aplican principios de cocina circular.

Otro eje clave es el programa "Los viajes de Amador", donde reinterpretan festividades internacionales con cartas especiales y ambientaciones temáticas. Todo ello bajo una narrativa en la que Amador es un viajero que transforma su 'rooftop' con los sabores del mundo.

Rento apunta a tener ingresos por S/1,5 millones en el 2025

Objetivos. La plataforma también estima registrar unos 12.000 días de alquiler este año. Buscan invertir US$60.000 en IA generativa.

El 'marketplace' de alquiler vehicular Rento estima alcanzar S/1,5 millones en ingresos al cierre de este año, comenta Jorge Portocarrero, cofundador y Chief Operation Officer (COO) de la startup. La cifra podría aumentar con las demandas por feriados, agrega.

"Probablemente van a ser más. El 60% de los ingresos de la plataforma va destinado a los propietarios", añade a Día 1.

Con esa proyección, el ejecutivo cuenta que esperan llegar a unos 12.000 días de alquiler registrados este 2025.

Esto se debe al aumento de demanda en alquiler de autos, por el crecimiento de pedidos en zonas como Arequipa, Cusco, Piura y Trujillo, y por la inversión en utilizar inteligencia artificial generativa en la plataforma.

Además, señala que actualmente hay espacio para crecer con clientes extranjeros, dado que actualmente el 92% de personas que viven en el país reservan un vehículo en Rento y un 8% son turistas extranjeros.

Portocarrero explica que en el sector de alquiler vehicular en general, los turistas del exterior representan el 30% de las reservas.

INVERSIÓN

Portocarrero comenta que en lo que va del año han invertido US$30.000 en inteligencia artificial (IA) generativa. Con ello, pueden atender las consultas que reciben en sus cuentas de redes sociales.

"La idea es tratar de convertir esas consultas en un alquiler. Nos llegan aproximadamente entre 13.000 y 15.000 consultas al mes. Atendemos al 20% en el momento", señala.

Hacia fin de año, esta inversión en inteligencia artificial llegaría a unos US$60.000, estima, y la inversión total de la startup llegaría a unos US$100.000.

ISTOCK



En julio, previo a Fiestas Patrias, las demanda de alquiler creció 100%.



ENTREVISTA

Fernanda Pirosanto

General Manager de Levi's para la región de los Andes

'Retail'. La compañía de origen estadounidense, con 27 locales en el país, abrirá una nueva tienda en Piura, desarrolla su mix de productos para mujeres y asegura ser una marca democrática.

"Abriremos nuestro primer 'outlet' fuera de Lima el próximo año"



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ

Levi Strauss & Co o también conocida como Levi's –por su marca más icónica–, se ha posicionado como una autoridad en jeans desde que los crearon hace más de 170 años, afirma Fernanda Pirosanto, General Manager de Levi's para la región de los Andes, en entrevista con **El Comercio**. Luego de algunos cambios en la corporación en los últimos años a nivel global –entre ellos, la venta de Dockers–, se observan los frutos de su operación. En ese contexto, el mercado peruano cobra una mayor importancia en Sudamérica. Además de sus clásicos jeans, hoy han ampliado su portafolio hacia productos pensados para mujeres; apuntan a más tiendas y desarrollar su formato 'outlet' en el Perú. Hoy, el ticket promedio del país está por encima del que registra en Chile.

Luego de algunos años de cambios en la compañía a nivel global, se tienen mejores resultados este 2025. ¿Cómo se traslada esto a sus cifras en la región y en Perú?
Sí, hemos hecho muchos cambios para mejor durante 2022-2023, nos preparamos para este momento. En el 2024 ya empezamos a tener muy buenos resultados y este 2025 estamos teniendo un año con resultados espectaculares, principalmente acá en Perú, donde el crecimiento es orgánico. Hay un crecimiento en ventas porque la marca está mejor, con un buen producto, un buen posicionamiento, con muchas tiendas renovadas. Eso hace que la marca se vea más sexy frente al consumidor. Además, claro, los peruanos están comprando, eso es muy alentador.

¿Este año podría es uno de los mejores para Levi's en el Perú?
Desde que yo estoy –ingresé en agosto del 2022–, te puedo decir que este es el mejor año. Desde el 2019 tenemos la operación directa en Perú, la manejamos desde la matriz global. Ya estamos por encima de los niveles previos a la pandemia.

¿Cuántos locales tienen hoy en el país? ¿Apuntan a abrir más?
Hoy estamos presentes con 22 tiendas en el Perú, que son de operación directa. Y, por otro lado, tenemos todo el 'wholesale' con las tiendas departamentales, allí tenemos más de 80 puntos de venta. Y sí, siempre estamos pensando en expandirnos, buscando nuevas oportunidades, hay muchos centros comerciales. Este año abrió Parque La Molina, en donde ya estamos presentes. Apostamos por el Perú y por llegar a más territorios. Levi's es una marca democrática y queremos estar al alcance de todos los consumidores peruanos.

¿Qué ciudades tienen en mente?
A finales de agosto abriremos una tienda en Piura, dentro de un centro comercial. Estamos muy contentos porque no estábamos allí. Estamos en Chiclayo, en Trujillo, en Cusco, Arequipa, pero Piura era una de las grandes ciudades del país que nos faltaba. Así, reforzamos nuestra presencia en el norte.

¿Ven más opciones para acentuar su expansión en el norte?
Hay nuevas oportunidades para el norte y para nosotros. Vemos varios centros comerciales y queremos estar también presentes con nuestro formato 'outlet' en el norte. El próximo año estaríamos abriendo un 'outlet' allá.

¿También en Piura?
Estamos viendo porque hay tres grandes locaciones que son Chiclayo, Trujillo y Piura, así que en una de esas tres ciudades vamos a dar la sorpresa. Será nuestro primer 'outlet' fuera de Lima.

En Lima ya tienen este formato.
Sí, en Lima tenemos 'outlets' en Minka, en Comas, en Bellavista y en Lurín. Normalmente, por cada tres o cuatro tiendas tenemos un 'outlet', todos operados directamente por LS&Co Global. Tenemos nuestra casa matriz en San Francisco, y la casa matriz que dirige la región de Latinoamérica está basada en México.

Comenta que Levi's es una marca democrática, ¿ha ido cambiando en el tiempo? Se percibe como una marca aspiracional.
Creo que tiene que ver más con la percepción que tiene el consumidor. Levi's es una marca que usó Lady Di, la princesa de Inglaterra, y la usa también una persona que va todos los días a su trabajo, que hace un esfuerzo y compra un jean Levi's porque sabe que es para toda la vida; eso es ser un producto democrático. Siempre fuimos así, solo que el consumidor está acostumbrado, quizá, a ver la marca en determinados lugares como centros comerciales, que son de un nivel más elevado y creen que la marca es así también. Pero, llegamos a todos y tenemos diferentes categorías de productos dentro de nuestras colecciones.

JOEL ALONZO



Pirosanto dirige Levi's para la región de los Andes, compuesta por Chile, Bolivia y Perú. Resalta el crecimiento y la atención al cliente de nuestro país.

> "En el Perú, más del 40% de las ventas son del mix de productos para mujeres"

> "Desde el 2022, este año es el mejor para la marca en el Perú"

El portafolio se ha diversificado mucho, ¿cómo ha sido este proceso en los últimos años?
Somos una marca que nació y creció siendo un producto para hombres. El 70% de nuestros consumidores siempre han sido hombres, pero te diría que ya hace dos años nos venimos enfocando en las consumidoras y en ser una alternativa más amplia para ellas. En el Perú, por ejemplo, ya más del 40% de nuestras ventas son de productos para mujeres y es uno de los mercados en el mundo en el que los productos para mujer tienen más participación frente a los otros mercados de la región.

¿En qué tipo de productos para mujer se están enfocando?
En tops, blusas, camisas, suéteres y 'sweatshirts'. Hemos crecido mucho en los últimos dos años, y puntualmente este 2025 porque la propuesta es más amplia, de mejor calidad y más 'fashion'. La categoría crece con mayor variedad y moda.

Levi's siempre ha estado vinculada al jean, ¿cómo se adapta a los cambios del consumidor?
Dividimos nuestras colecciones en dos universos. El universo de lo que llamamos el 'core', que es el corazón de nuestra marca: productos básicos y nuestra camiseta 'western'. Después, tenemos lo que es moda, que se adapta a lo que la tendencia nos indica. Ahí está nuestro mix de venta. Somos la autoridad en jeans porque lo inventamos hace más de 170 años.

¿Cuál es la participación de mercado que tiene la marca? ¿Son líderes en la venta de denim?
En el Perú, somos la primera marca que viene a la mente del consumidor cuando se habla de denim.

¿Cuál es el ticket promedio que tienen en Perú?
El ticket promedio hoy está por encima del de Chile y esto se debe a dos puntos. Uno, que la atención al consumidor en el Perú es muy buena, y dos, que por eso nuestros equipos venden más de dos productos por persona.

Un ecosistema cada vez más digital

Las fintechs y los bancos 100% digitales redefinen el sistema financiero global

Resultados. La innovación y su especialización en segmentos de nicho ha posicionado a las fintech como un montor de cambio. El avance de la banca en principalidad y digitalización también ha traído frutos positivos.



ISRAEL LOZANO GIRÓN
Subeditor de Economía y Día1

Las fintechs se han consolidado hoy como motores fundamentales en la evolución del ecosistema financiero. Gracias a su capacidad para aprovechar la tecnología y diseñar productos a la medida de sus clientes, estas empresas han transformado la forma en que los usuarios acceden por primera vez al sistema financiero.

Hoy despiertan el interés de todos los actores del sector no solo por su espíritu innovador, sino también por el modo en que se han ido modificando las reglas del juego en los servicios financieros. Su crecimiento incluso ha significado un reordenamiento en la distribución de los ingresos dentro de la industria.

Y si bien la banca tradicional sigue siendo predominante, expertos coinciden en que el avance de las fintechs y actores como los bancos digitales anticipa cambios interesantes de monitorear tanto en la estructura del mercado, como en la forma de relacionarse con los consumidores.

UNA MIRADA A LAS FINTECH

Ana Morales, Managing Director & Partner de Boston Consulting Group (BCG), destaca el impacto que hoy tienen las fintechs y los competidores no bancarios sobre el sistema financiero. "La banca se enfrenta a una creciente presión por parte de actores no bancarios que operan con estructuras más ágiles y costos hasta 10 veces menores por cliente atendido", señala.

La receta para esta fórmula, según detalla, se basa en la focalización. "La mayor parte de las fintechs más exitosas no tratan de cubrir toda la gama de clientes que tiene un banco, sino que se enfoca en espacios muy específicos", remarca.

Según datos que ha recogido el Banco Central de Reserva en su reciente Reporte del Sistema Nacional de Pagos y del sector Fintech en Perú, el 24,5% de la distribución de clientes fintech son personas sub-bancarizadas. Asimismo, si se revisa por vertical, las dedicadas a transferencias, pagos, préstamos, así como a cambio de divisas son las que tienen mayor presencia.

Alberto Castillo, CEO de Ligo, refuerza este aspecto remarcando que han ayudado a acelerar la digitalización en el país. "Hoy las personas y empresas acceden a soluciones más rápidas, transparentes y eficientes gracias a las fintechs. Son actores clave en la modernización del sistema financiero y en la competitividad del país frente a la región", dice.

No obstante, según comenta Enrique Castellanos, profesor de Economía de la Universidad Pacífico, -en términos sistémicos- la presencia de las fintechs aún no es significativa. "No existe ninguna empresa que eventualmente le quite de manera efectiva cuota de mercado a la banca tradicional. Eso sí: que sea una industria incipiente no quiere decir que no sea una industria en constante crecimiento", indica.

Según el informe "Fit for Growth, Built for Purpose" de BCG, la industria bancaria en el mundo ha crecido a una tasa compuesta anual (CAGR) del 4% en los últimos cinco años. Y, se observa también una migración global de los flujos hacia actores como las fintechs, bancos digitales, entre otros.

"Seguir compitiendo demanda enfocarse en eficiencia operativa, en centrarse en el cliente, en adoptar la inteligencia artificial. Son justamente estos elementos que, por la propia naturaleza de las fintechs, las hacen más ágiles y es hacia donde están migrando en pequeñas proporciones parte de los ingresos de este sector", refiere Morales, quien detalla que el mundo de pagos es la vertical que más ha visto este crecimiento de ingresos [Ver infografía].

COMPLEMENTARIEDAD

¿Esto significa que hay una competencia abierta entre los bancos y las

Radiografía del ecosistema financiero digital

EVOLUCIÓN Y MIGRACIÓN DE LOS INGRESOS GLOBALES

Crecimiento de ingresos en cinco años de los principales líderes seleccionados del segmento
(Tasa de Crecimiento Anual Compuesta - en %)

Segmento	Crecimiento
Proveedores de liquidez no bancarios	20%-30%
Bancos	10%-15%
Proveedores de pago	30%-40%
Plataformas de negociación minorista	50%-65%
Proveedores de crédito privado	75%-100%
Bancos digitales	85%-100%

Fuente: Capital IQ; informes de empresas; búsqueda en prensa; análisis de BCG.

Migración de valor hacia otros actores no bancarios se acelera
(Ingresos estimados en 2023)

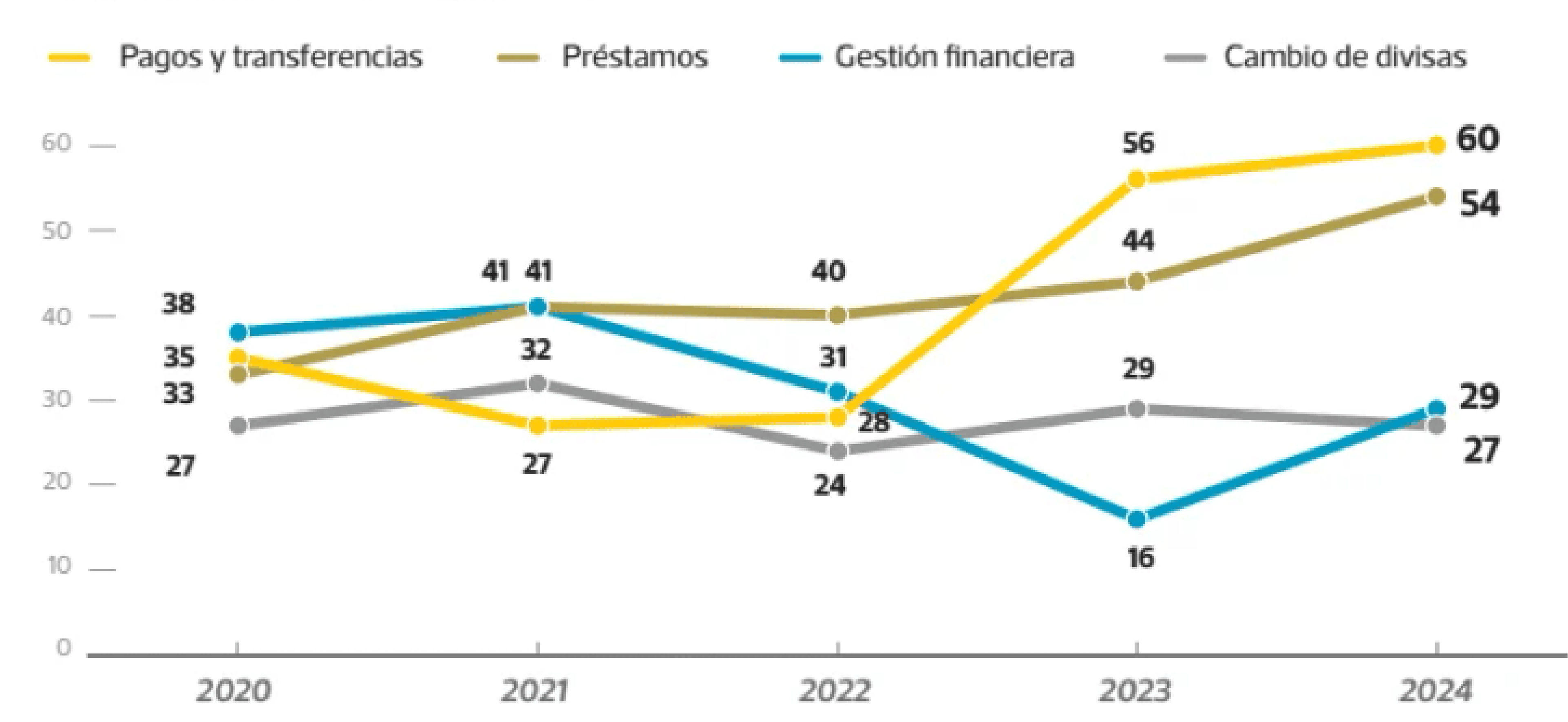
Segmento	Ingresos
Banca de inversión y asesoría	US$ 15.000 millones
Bancos totalmente digitales	US$ 45.000 millones
Proveedores de liquidez no bancarios	US$ 85.000 millones
'Wealth Management'	US$ 90.000 millones
Proveedores de crédito	US$115.000 millones
Pagos	US$ 220.000 millones
Bancos	US$ 3,5 T

NOTA: El tamaño de los círculos es proporcional a los ingresos globales anuales estimados en 2023. Los valores reflejan los volúmenes de ingresos capturados por cada segmento, según el análisis de BCG. Las flechas indican la migración del valor lejos de los bancos tradicionales.

Fuente: BCG

PERÚ: PRINCIPALES INDICADORES DEL ECOSISTEMA FINTECH

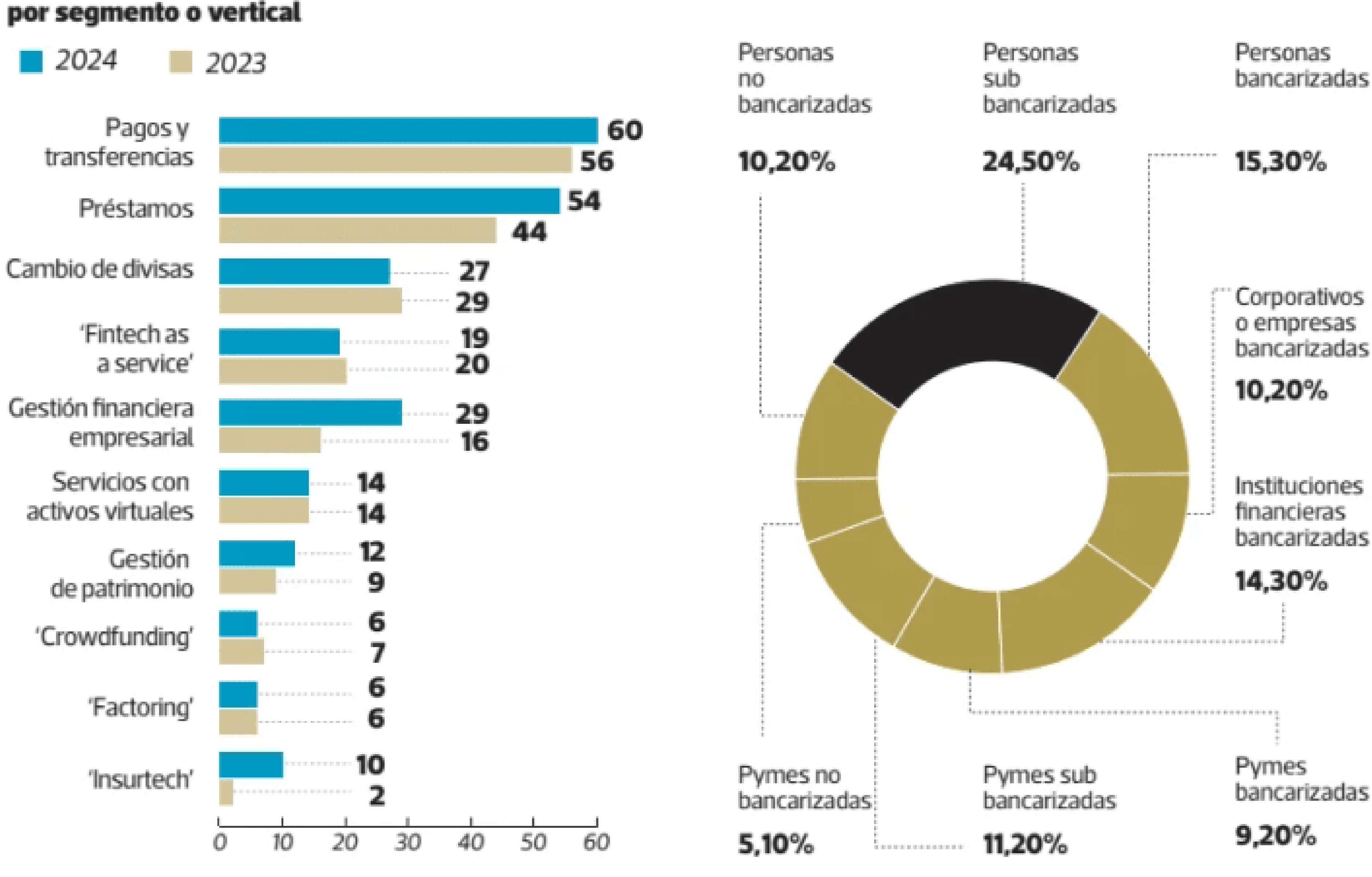
Evolución fintech en Perú - 2020 / 2024



Fuente: EY Fintech Index - Radar fintech Index Perú 2024

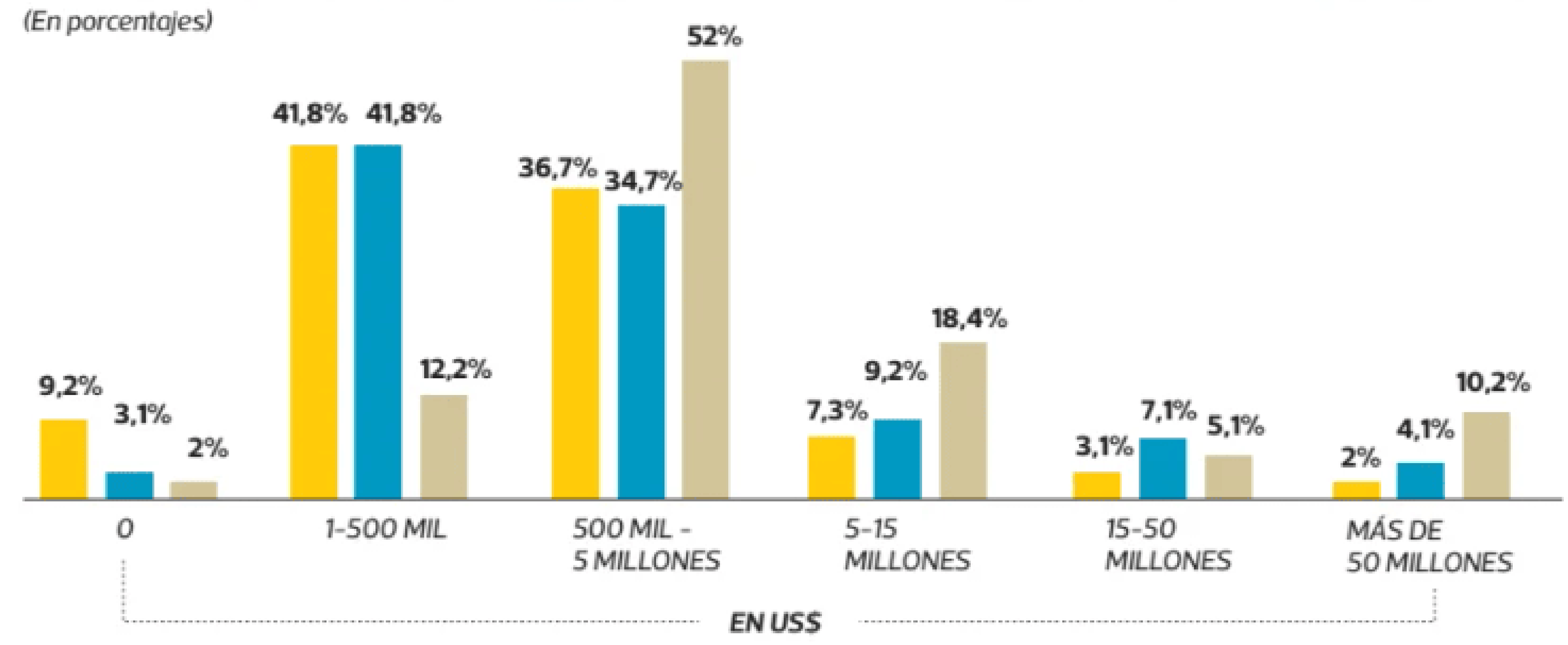
Número de empresas fintech por segmento o vertical

Distribución por tipo de cliente de las fintech - 2024



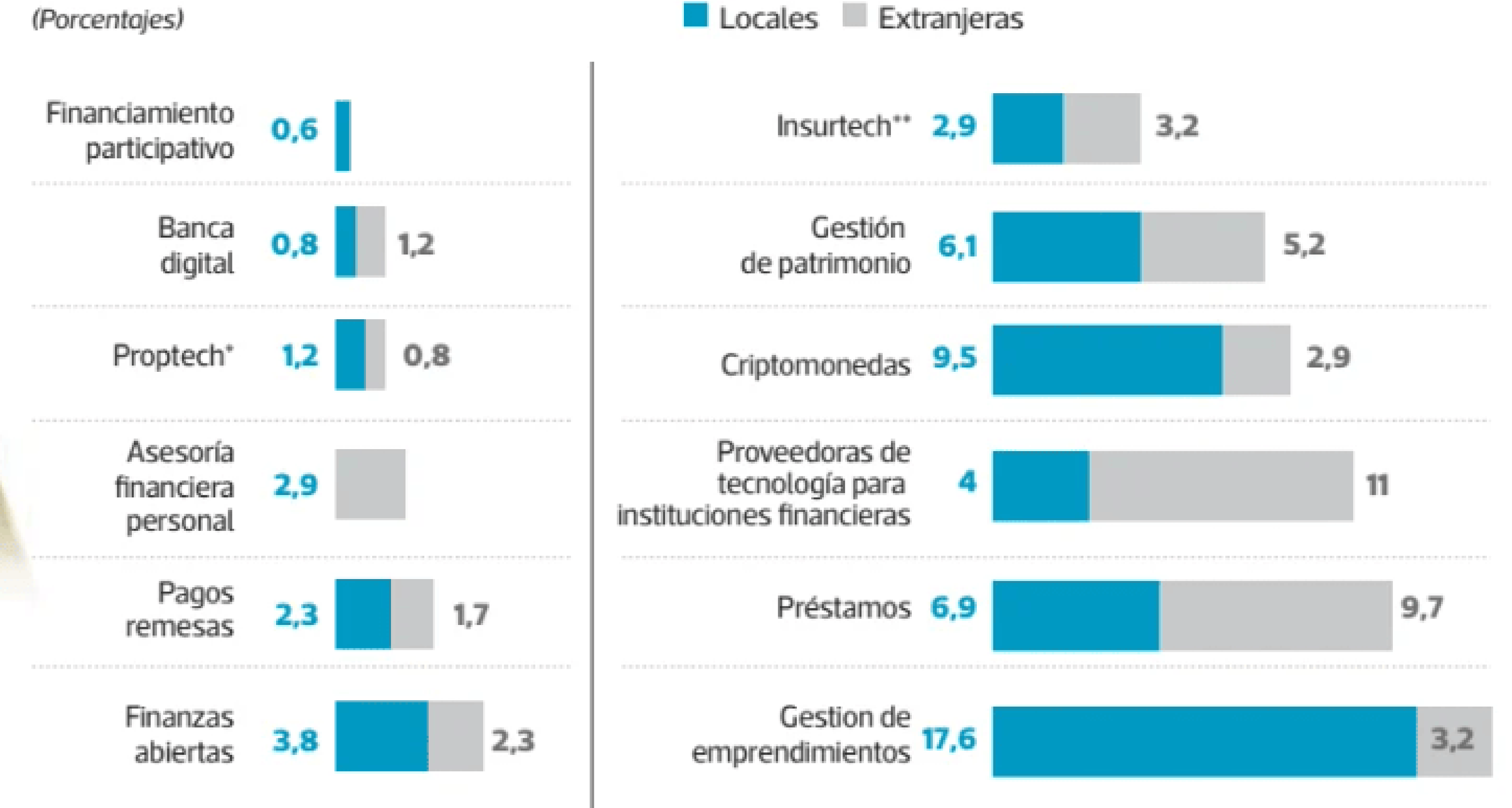
Tamaño y evolución de ingresos de las fintech

(En porcentajes)



Participación de las fintech extranjeras en el mercado peruano por segmento

(Porcentajes)



*Proptech: Startups dentro del sector inmobiliario. **Insurtech: empresas de tecnología avanzada en la industria de seguros.

En el Perú

Regulación y otros retos

Inclusión

Visto desde qué podemos hacer para seguir fomentando el ecosistema financiero digital, los retos son enormes y desde varios frentes. Torres Llosa señala, por ejemplo, el de la inclusión financiera.

Bancos digitales

Actualmente, el principal desafío consiste en establecer mecanismos de supervisión efectivos para estas entidades, garantizando la seguridad y transparencia del sistema financiero sin limitar la flexibilidad e innovación propias de su modelo de negocio digital.

fintechs? Los entrevistados para este informe coinciden en que lo visto hoy es una complementariedad natural. María José Artacho del Solar, Country Manager de Global66 en Perú, explica dicho punto.

"Somos complementarios. Es más, incluso somos sus clientes también. Nosotros aportamos velocidad, accesibilidad y una experiencia centrada en el usuario, mientras que la banca tradicional tiene experiencia, infraestructura y respaldo institucional", indica. La plataforma financiera -que apunta a ser un neobanco regional- supera hoy los 200.000 usuarios registrados en Perú y está cerca de alcanzar el 80% del volumen transaccionado de todo el 2024 solo en el primer semestre de este año.

Carlos Farro, CEO de Capital Pacífico Fintech, visibiliza esta complementariedad. "El gran aporte ha sido ampliar la inclusión financiera. Nosotros estamos enfocados a clientes del sector público o privado que están excluidos por una deuda pesada o malas experiencias. Hoy por hoy la banca no los atiende por la clasificación crediticia y su nivel de riesgo. Lo que hacemos nosotros es darle una segunda oportunidad para retornar al sistema financiero", indica.

LA LLEGADA DE LOS BANCOS DIGITALES

En el escenario global, otra figura que está alentando la agilidad e innovación son los bancos digitales. Ofrecen sus servicios bancarios exclusivamente a través de plataformas en línea y aplicaciones móviles, sin necesidad de sucursales físicas.

En el mundo, Nubank y Revolut son dos actores digitales que han logrado el éxito bajo dicho modelo. Nubank -que tiene mayor presencia en Latinoamérica- ha alcanzado los 118,6 millones de clientes en Brasil, México y Colombia. Por su parte, Revolut -que opera en más de 48 países, siendo la mayoría europeos- tiene hoy 52 millones de clientes en el mundo. Solo en España, ya tiene 5 millones de clientes.

"Todos sabemos que en Revolut e incluso en los planes de Nubank está expandirse hacia Perú. La pregunta es qué tan preparada está la banca tradicional peruana para enfrentar a esos disruptores que llegarán al mercado", comenta Morales.

Para Eduardo Torres Llosa, ex CEO del BBVA y ex gerente general del BCRP, la banca hoy ha tenido esfuerzos notables en digitalización. "Hablando en términos generales, la banca peruana destaca a nivel regional por ser altamente innovadora. Lo que ha ayudado es que son bancos que están vinculados al exterior, que eso siempre facilita la transferencia tecnológica. También los principales bancos, sobre todo el más grande en nuestro país, ha apostado fuertemente por la innovación y la digitalización", explica.

El ejecutivo también refiere que parte de ese éxito de la transformación de la banca está en que el consumidor peruano ha hecho un cambio drástico. "Hoy tú ves que el consumidor peruano puede pedir productos desde su casa con el celular. Bajo esa lógica, ¿qué te hacía pensar que iba a ir a una oficina bancaria? Eso ha hecho que la digitalización, sumada a la presión competitiva, dinamice más a la banca", sostiene. Pese a todo ello, Torres Llosa considera que la llegada inminente de los bancos digitales al Perú va a ser un desafío para la banca tradicional que aún está en el proceso de digitalizarse.

"La ventaja competitiva de los bancos incumbentes (tradicionales) eran dos: la presencia física y el modelo de relación personal. Esas dos variables han cambiado y los bancos lo tienen claro. Sino, no estuvieran cerrando oficinas a un ritmo de 10% por año. Entonces, estoy seguro que los bancos se están preparando para ese momento", sostiene. Como ha informado este Suplemento en diversos artículos, hoy la banca trabaja en dos conceptos clave: digitalización y principalidad. El primero, mediante la transformación de su 'back office' para lograr procesos más ágiles. Mientras que en el segundo, el camino ha sido acercarse al cliente -a través de promociones y beneficios- para fidelizarlo y lograr tener más de un producto financiero con él.

"La llegada de un banco digital al Perú será una excelente noticia porque acelerará el proceso de digitalización. Lo veo como un proceso positivo para el país", agrega Torres Llosa.

Por su parte, Morales coincide en que el trabajo hecho por la banca en principalidad -que el cliente tenga a un banco como su entidad de preferencia para sus operaciones- va a ser determinante en el largo plazo. "Finalmente, la principalidad es lo que permite a la entidad aprovechar la mayor rentabilidad por cada cliente. ¿Qué banco es su banco principal? Esa va a ser la nueva batalla. Cuando vemos mercados similares al peruano, sí vemos que la llegada de los bancos digitales ha significado capturar 'market share'. Parte de los clientes peruanos van a ver una ventaja y sí vemos una captura de 'market share' de entre el 10% y el 15%. Pero una cosa es capturar clientes y otra cosa capturar su principalidad", recalca.



OPINIÓN

IVO SAONA
Director general de Aporta, plataforma de impacto social de Breca

EL VERDADERO SENTIDO DEL DÍA DEL NIÑO

¿Estamos garantizando lo esencial en los primeros años de vida de los niños, cuando se define gran parte de su futuro?

Cada 17 de agosto, el Día del Niño nos invita a celebrar la infancia. Pero también puede ser una oportunidad para reflexionar sobre las condiciones que realmente necesitan las niñas y los niños para desarrollarse plenamente. ¿Estamos garantizando lo esencial en los primeros años de vida, cuando se define gran parte de su futuro?

Los primeros cinco años de vida son fundamentales para el desarrollo de cualquier persona. En ese periodo se forma más del 85 % del cerebro y se definen muchas de las habilidades que los acompañarán a lo largo de la vida. Sin embargo, en el Perú, millones de niñas y niños aún no acceden a servicios esenciales de salud, nutrición o estimulación durante esta etapa clave.

Desde Aporta, la plataforma de innovación e impacto social de Breca, impulsamos el proyecto Volar con el objetivo de cambiar esta realidad. Lo hacemos mediante un trabajo articulado con empresas como Minsur, Rimac, Tasa y Qroma, en alianza con comunidades de distintas regiones del país, actores públicos y organizaciones aliadas. Sabemos que no existen soluciones mágicas, pero sí resultados concretos.

En Puno, por ejemplo, en solo un año, la prevalencia de anemia entre los niños atendidos por Volar —según encuestas a las familias beneficiarias— se redujo de 64% a 38%. Además, el 89% de los niños del grupo atendido tiene al día sus Controles de Crecimiento y Desarrollo (CRED), frente a un 14% en el promedio regional. Estos avances muestran que, cuando se articulan esfuerzos y se pone a la infancia en el centro, el impacto no solo es posible, sino también sostenible.

Este Mes del Niño no se trata solo de celebrar, sino de comprometernos. De asegurar que cada niña y niño crezca con lo que realmente necesita para desplegar su potencial desde los primeros años de vida.

Porque si garantizamos que cada niña y niño despegue con las mismas oportunidades, no solo estaremos transformando su futuro. Estaremos transformando el país.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

HUGO PÉREZ



"Así como hemos repotenciado el área comercial (de la Clínica Ricardo Palma), también hemos repotenciado el área de experiencia al paciente", señala Daniel Grajeda.

Transformación
"La clínica está pasando por una transformación desde el año pasado. La gestión de marketing y comercial es nueva. Tenemos cerca de diez meses en el cargo", refiere Daniel Grajeda.

La nueva estrategia digital y comercial de la Clínica Ricardo Palma

Salud. La clínica limeña busca atraer a los segmentos más jóvenes y apuntalar su transformación digital. Para esto destinará hasta el 9% de su presupuesto anual.

JUAN SALDARRIAGA V.

La Clínica Ricardo Palma refuerza su marca con la finalidad de atraer a un mayor número de pacientes y ponerse a la par de otros establecimientos clínicos en lo que respecta a atención digital.

En ese sentido, proyecta lanzar en los próximos días su Portal del Paciente, aplicación donde el público podrá sacar citas y revisar sus historias clínicas, además de "conocer los avances en la construcción de nueva infraestructura", apunta Daniel Grajeda, gerente de gestión comercial y marketing de la clínica limeña.

Y es que la Clínica Ricardo Palma tiene la posibilidad de seguir creciendo sobre la huella existente. Esto, en base a los lineamientos de su nuevo plan director que estará listo en agosto-setiembre y que "se va a enfocar en la infraestructura de la clínica".

"La idea es que con este 'plan director' podamos hacer algunas construcciones extra que incrementen nuestras capacidades en un 10 a 15% porque nosotros tenemos una ventaja fuerte, y es que todo lo podemos hacer en un mismo lugar", apunta Grajeda.

Mientras alista su plan director, la clínica viene ejecutando su plan estratégico al 2029, el cual trae aparejado el relanzamiento de su estrategia digital y comercial, esfuerzo que lidera su flamante gerencia comercial y de marketing (creada a fines del 2024).

Esto, en línea con las tendencias del sector, pues ocurre que todas las clínicas están "constituyendo gerencias comerciales, o repotenciando las existentes", refiere Grajeda.

Arista crucial de este plan estratégico es la transformación digital a fondo de la clínica, la cual arrancó ya con la implementación de la 'historia clínica digital', herramienta que permite ahorrar papel y hacer un mejor seguimiento de la historia de los pacientes.

Esto, a la par de otras innovaciones, como los tótems digitales de auto-atención, que posibilitan que los pacientes puedan atenderse sin necesidad de hacer una cola.

PÚBLICO JOVEN

Para estos fines, Clínica Ricardo Palma está destinando entre el 7% y el 9% de su presupuesto anual, un número elevado porque "justamente estamos empezando", señala Grajeda.

Parte de esta inversión, detalla, se dirige a los canales digitales, que hasta hace muy poco "no tenían una estructura y no estaban segmentados".

"Ahora les estamos dando una segmentación, y eso está ocasionando que traigamos mayor cantidad de pacientes, particularmente, en los segmentos más jóvenes", refiere el funcionario.

A ellos, remarca, se orienta la comunicación en redes sociales a través de herramientas como TikTok y Facebook, donde se viralizan los testimonios de los doctores y el personal asistencial, pero, sobre todo, de los pacientes.

"Lo que estamos haciendo es contar las historias que ocurren detrás de estas paredes pero que antes no se conocían", manifiesta Grajeda.

En cuanto a los pacientes de más de 40 años, que "son básicamente quienes nos conocen más y vienen más a clínica, la idea es educarlos dentro del propio establecimiento", agrega.

Objetivos del plan de transformación digital para el 2025 son crear una mejor disponibilidad de citas para los pacientes y mejorar su experiencia y sus tiempos de espera.


ENTREVISTA

Jorge Rodríguez

Presidente de Subway para América Latina y el Caribe

Pasos. La cadena especializada en sándwiches está en negociaciones para tener un multioperador que ejecute su 'masterplan' y así llegar a los 100 locales en el país. Incorpora innovaciones para generar más ocasiones de consumo.

"Abriremos unos 10 locales por año, estamos eligiendo al multioperador"



CLAUDIA INGA MARTÍNEZ



SUBWAY

El ejecutivo comenta que los saltados con sabores locales, como el pollo o lomo saltado, brindan un típico sabor peruano que servirá para aumentar el consumo.

En conversación exclusiva con **El Comercio**, Jorge Rodríguez, presidente de Subway para América Latina y el Caribe, adelanta que están en negociaciones con diversos multioperadores para elegir a uno que ejecute su 'masterplan' de franquicias en el país, con miras a llegar a los 100 locales. El ejecutivo espera que antes de fin de año haya novedades. La marca, que cuenta con 27 puntos de venta en el Perú, ha incorporado saltados con sabores locales y explora ampliar sus ocasiones de consumo como en el desayuno.

Hace un par de años, en el 2023, anunciaron un potente plan para crecer en este mercado y alcanzar los 100 locales en 10 años, ¿cómo avanza?

El plan no ha cambiado, seguimos con nuestra estrategia. No todo siempre sale como uno espera, pero en los últimos 18 meses hemos tenido un gran interés en el Perú, por lo que estamos buscando socios que estén educados en el mercado peruano, que conozcan los temas gastronómicos y a la misma vez que sean operadores dedicados a manejar excelentes restaurantes. Seguimos con este plan.

¿Buscan, sobre todo, a multioperadores vinculados al sector gastronómico para sus franquicias?

Desde que el equipo llegó en el 2021, hemos buscado candidatos de esa capacidad y hemos tenido gran éxito mundialmente con esto. Hemos firmado acuerdos de franquicia maestra para abrir más de 8.000 restaurantes en los próximos 10 años a nivel global. Hoy en día tenemos 37.000 restaurantes en el mundo. La idea es, sobre todo, buscar multioperadores que puedan ser franquicias maestras y tener menos socios para trabajar de una manera más fluida en Perú. Pero, también apoyamos al franquiciado dedicado a su restaurante. Es una combinación de los dos.

Al hablar de multioperadores, ¿a qué tipo de operadores se refiere?, ¿del sector gastronómico?

Sí, del sector gastronómico. En Brasil, por ejemplo, firmamos con el Grupo Zamp. Es una compañía que se dedica a ser multimarca; es un multioperador, que opera la marca Burger King, Starbucks y recientemente, Subway. Ellos tienen un plan de crecimiento para alcanzar unos 500 restaurantes y estamos muy felices con ellos. Y así hemos anunciado acuerdos por toda Latinoamérica.

¿Están buscando un socio de ese tamaño o parecido para Perú?

Sí, estamos buscando franquiciados maestros con esa capacidad.

¿Ya están en conversaciones avanzadas con alguno? ¿Tienen candidatos en este momento?

Tenemos varios candidatos, sí. Tanto de fuera como nacionales.

¿Cuándo creen que ya podrían decidir quién será su socio?

Es un proceso que toma su tiempo. Por ejemplo, muchas de estas compañías son sofisticadas. Hay un proceso de diligencia que toma 90 o 180 días -solo el proceso de entender la marca-. Después viene un proceso de negociación. Entonces, casi siempre ponemos una expectativa de seis o nueve meses a estos procesos y estamos en ello. Espero poder sellarlo antes de fin del año.

Sobre el plan para alcanzar 100 locales en 10 años en el Perú, ¿cómo va su avance? ¿Cuántos locales nuevos han abierto?

Hoy en día tenemos 27 restaurantes en Perú. Seguimos estudiando el mercado. Ya hemos identificado varios lugares donde queremos abrir restaurantes, pero a la misma vez, como estamos hablando con varios interesados para el 'master plan', por ahora preferimos terminar de traer a esos candidatos al mercado y avanzar en el crecimiento. Estamos sumamente entusiasmados de todas las oportunidades que vemos en Perú. Para darte el ejemplo, hemos lanzado saltados, que es (una preparación) típica en Perú y una innovación para nosotros.

> **"Un poco más del 30% de todos los insumos que usa Subway son hechos en el Perú".**

¿Ya tienen definido dónde abrirán los nuevos puntos de venta?

Sí, tenemos varios definidos. Siempre hay un enfoque en Lima, pero sí miramos locales fuera de la capital.

Como parte su crecimiento hacia los 100 locales, ¿se mantendrá el plan de una apertura de 10 a 12 locales por año?

Sí, ese sería el ritmo. Un aproximado de 10 restaurantes al año, cuando esté todo ya alineado y mejorado (con el multioperador) en Perú.

Viendo el desempeño de la marca en el país, ¿cuál es la proyección en ventas para este año?

Somos una compañía privada, entonces no mencionamos esos números. Lo que sí te puedo decir es que la introducción de saltados es muy importante. Nos abre la puerta al próximo paso. Va a estar dentro de nuestro menú de Subway Series, alineando a Perú y a toda la región. Los lanzamientos de Subway Series, en todos los países, generan en promedio un 10% o 15% de nuestras ventas.

¿Qué otras innovaciones y ocasiones de consumo van a crear?

Sí, podemos traer omelettes y un menú de desayuno más extensivo para los consumidores.

¿Incluyen insumos peruanos?

Sí, hoy un poco más del 30% de todos los insumos son hechos en Perú. Seguimos buscando más proveedores para crear crecimiento local. Con todos estos temas de los aranceles mundialmente, ahora hay un movimiento que busca más proveedores locales para prevenir ese aumento de costos.

¿Qué posición tiene la operación peruana para Subway?

Cien locales en 10 años es un número significativo para la región. Dentro de todos los países en los que hemos firmado la franquicia maestra, Perú estaría entre los cinco más importantes. Perú se ha convertido en un centro gastronómico mundial.

OPINIÓN



HERNÁN AQUIJE
Asociado senior de Garrigues

SUNAT Y LOS SERVICIOS DIGITALES: UNA ACERTADA MODIFICACIÓN DE CRITERIO

La coherencia normativa debe prevalecer sobre la conveniencia recaudatoria.

La Sunat publicó el pasado mes de mayo el Informe N.° 000046-2025-SUNAT/7T0000, en el que revoca su criterio sobre los servicios prestados por no domiciliados mediante videoconferencias o correo electrónico. En su informe de 2024, la Superintendencia había establecido que la consultoría y el soporte técnico remoto o similares calificaban como "servicios digitales", estando sujetos al Impuesto a la Renta (IR) por ser considerados de fuente peruana. Hoy ese criterio se encuentra derogado.

Según la normativa tributaria, para que un servicio digital califique como tal, debe ser prestado a través de internet y se caracteriza por ser esencialmente automático y no ser viable en ausencia de tecnología de la información. Asimismo, el reglamento establece una lista de servicios considerados digitales, entre los que se incluye el acceso electrónico a servicios de consultoría y el soporte técnico al cliente en la red.

Con el informe de 2025, la Sunat reconoce que no es suficiente que un servicio esté listado en el reglamento; también debe cumplir con las características generales de los servicios digitales, estableciéndose que la consultoría y el soporte técnico remotos no están gravados con el IR.

Ahora, la principal consecuencia del cambio de criterio es que los contribuyentes que retuvieron el impuesto a los servicios de consultoría, bajo la interpretación anterior, habrían realizado pagos indebidos. En aquellos casos, le corresponde al contribuyente no domiciliado solicitar la devolución de los importes retenidos, más no al domiciliado que efectuó la retención del impuesto; así lo indica diversa jurisprudencia a nivel del Tribunal Fiscal y Poder Judicial.

El caso ofrece varias lecciones importantes. Primero, que la coherencia normativa debe prevalecer sobre la conveniencia recaudatoria. Segundo, que las empresas deben mantenerse informadas, pues un cambio de criterio tendría un impacto retroactivo. Y tercero, que es urgente promover mayor claridad normativa en la era digital.

Del grano al concepto: la estrategia detrás del crecimiento de Don Salazar

Despliegue. Con una estructura que combina 'retail' y experiencia, la cafetería de autor afina su expansión a regiones y mercados del exterior.

MELISSA RODRÍGUEZ ENCISO

Don Salazar Coffee nace en 2017 como un proyecto de autor impulsado por el interés de Arturo Marín Salazar, fundador y CEO de Don Salazar, por el café peruano. Hoy, la marca suma nueve locales en operación, distribuidos entre centros comerciales y zonas estratégicas como San Isidro, Miraflores, La Molina, Plaza San Miguel, la Universidad del Pacífico, entre otras, y se ha consolidado como una de las cafeterías de autor más activas de Lima.

Este año prevén abrir tres nuevas tiendas, dos en Miraflores y una en el Centro de Lima, con lo que reforzarán su presencia en la capital. Además, proyectan su ingreso a regiones y la expansión internacional en el 2026. Marín viajará a Chile en septiembre para explorar ese mercado como posible primer destino fuera del país.

"La marca ha ido creciendo con un público que busca algo más que una bebida: quiere ambiente, servicio, historia. Nos elige gente que viene después del trabajo, parejas, mujeres que saben lo que quieren y valoran el café de especialidad", dice Marín. Detalla que el público femenino representa entre el 60% y el 65% del total de sus visitantes y que el mayor flujo se concentra entre las 5 p.m. y las 8 p.m., así como los fines de semana. "Don Salazar es una cafetería para el 'after office'", precisa.

La operación está dividida en tres unidades de negocio: cafeterías, 'retail' y canal B2B ('business to business'). Según Marín, el 83% de los ingresos proviene de las tiendas físicas, el 13% de la venta 'retail' (venta de café empacado, métodos y accesorios), y el 4% del canal corporativo, donde atienden a clientes como Netflix México y el Banco Mundial de Alimentos.

También ofrecen 'packs' corporativos, venta de máquinas e insumos a oficinas y hoteles.

El ticket promedio varía entre S/20 y S/22 en cafeterías de paso, y llega a S/40 en cafeterías destino, dependiendo del consumo. En tiendas físicas, los productos más solicitados son el cappuccino, el café americano, los métodos filtrados y el pan con pollo, que fue desarrollado según las preferencias del público.

La formación es otro eje clave para el negocio. Con Salazar Barista Program, la marca capacita desde cero a su personal. "Más del 90% de quienes hoy están en barra han pasado por ahí", señala. Además, con Salazar Experience, buscan educar a sus clientes sobre los métodos, los aromas y las variedades del café peruano. "Queremos acercar el origen al consumidor sin volverlo técnico ni pretencioso", agrega. También ofrecen talleres como "Coffee for Dummies", "Arte Latte para Dummies" y "Métodos de café para Dummies", dirigidos a clientes interesados en conocer más sobre el grano.

Cada local tiene una carta adaptada, diseño cuidado, ambientación con aroma y música, y un equipo entrenado bajo los mismos principios. El diseño de las tiendas responde a una estética sobria y elegante, con predominio de tonos oscuros, pensada para conectar con un público adulto y urbano. "Buscamos que cada punto de contacto hable el mismo idioma, por eso cuidamos tanto la coherencia en todo lo que ofrecemos", apunta.

Marín destaca que el crecimiento de la marca ha sido orgánico, impulsado principalmente por la experiencia en tienda y la conexión con los clientes. Subraya que el foco está en ofrecer un servicio coherente en cada punto de contacto, más que en campañas masivas de promoción.

La expansión también toma un giro inmobiliario. Marín desarrolla un edificio en San Borja con concepto cafetalero, donde cada departamento incluirá un 'coffee corner' y beneficios especiales como café gratuito de por vida en cualquier Don Salazar. "Queremos seguir creciendo, pero sin perder la esencia. No se trata solo de escalar, sino de escalar bien", concluye.

FERNANDO SANGAMA



El diseño sobrio y elegante de los locales —con predominio del color negro— ha logrado una conexión especial con el público femenino, algo que Marín identifica como uno de los aprendizajes más interesantes del proceso.

EL DATO

- Parte del crecimiento de la marca fue impulsado por su estrategia digital. Tanto Marín como la marca tienen presencia activa en redes como TikTok.
- Ya preparan la apertura de su 'flagship' en San Isidro, un local insignia con enfoque en experiencia y educación.

MUNDO EMPRESARIAL

GETTY IMAGES



Adidas elevaría sus precios en Estados Unidos por aranceles
Según Reuters, la marca deportiva informó que podría aplicar un alza en sus precios en Estados Unidos por las medidas arancelarias, que habrían agregado unos US$231 millones a sus costos en el segundo semestre. La empresa evaluará sus precios cuando acaben las negociaciones geopolíticas.

AFP



Harley-Davidson vende cartera de préstamos por US$5.000 mlls.
De acuerdo con la marca de motocicletas, las empresas KKR y Pacific Investment Management Co (Pimco) adquirieron un 4,9% de la participación de la unidad financiera de Harley-Davidson. Con ello, la empresa busca reducir su deuda en US$450 mlls.

AP



Apple cierra por primera vez una tienda física en China
La tienda de Apple en el centro comercial Parkland en la ciudad china Dalian culminará su operación el 9 de agosto, según la empresa de tecnología. Según la prensa china, dicho centro comercial afronta problemas financieros y legales, lo que ha llevado a la salida de distintas marcas del lugar.

AFP



Renault elige a François Provost como su nuevo CEO
La elección de Provost ocurre en el contexto donde el CEO de Renault, Luca de Meo, dejó la marca francesa en junio para ir a trabajar en Kering, grupo de artículos lujos. Provost, quien reemplaza al CEO interino Duncan Minto, estará en el cargo por un periodo de cuatro años, de acuerdo con Bloomberg.

Echecopar consolida su operación en el mercado local

Proyección. Con un Ebitda que avanzó 25% en los últimos doce meses hasta julio, la firma de abogados espera un crecimiento de entre uno y dos dígitos al cierre del 2025.

MARITZA SAENZ

En un escenario retador, tanto a nivel local como externo, la firma de abogados Echecopar consolida su presencia en el mercado peruano con una proyección de crecimiento de entre uno y dos dígitos al cierre del 2025 y expectativas positivas a pesar del panorama electoral.

Juan Carlos de los Heros, socio director de Echecopar, explica a Día 1 que el trabajo de la empresa se ha enfocado, principalmente, en el incremento de su rentabilidad. De hecho, entre junio de 2024 y julio de 2025, su Ebitda —indicador de eficiencia operativa— creció 25%.

La estrategia, fortalecida después de la pandemia, se centró en mejorar la eficiencia a través de una transformación cultural e "inversiones considerables" en tecnología.

De cara a las elecciones del 2026, el socio director confía en que el periodo electoral no tendrá mayor impacto en el dinamismo del negocio. "Es una coyuntura que se repite cada cinco años. Pensamos que es un momento en el que, posiblemente, algunos clientes reduzcan el ritmo de inversión o posterguen algunas decisiones, pero eso no va a cambiar el interés de invertir en el Perú a largo plazo", sostiene.

CAMBIOS EN EL PLANO LEGAL

Este 2025 la firma cumple 75 años de fundación. Durante este periodo, Echecopar ha observado diversos cambios regulatorios, los cuales hoy se ven influenciados por la inestabilidad política y los frecuentes cambios de gobierno.

Bajo este contexto, sus clientes han mostrado resiliencia ante el cambio, pero también han reconfigurado sus demandas en cuanto a asesoría legal para adaptarse a las nuevas reglas y evitar riesgos como sanciones o multas.

"El Estado peruano, en los últimos años, incrementó el nivel de fiscalización a las empresas, y eso ha conllevado a que el régimen sancionador en diferentes industrias, aumente. Nuestros clientes ven autoridades más fiscalizadoras y más sancionadoras, las cuales pueden afectar la rentabilidad y viabilidad financiera de sus negocios", explica.

Pese a las adversidades, el país sigue siendo atractivo para la inversión —recalca el vocero—, y eso se refleja en el equilibrio de la demanda de sus servicios más representativos. Estos se agrupan principalmente en tres frentes: el transaccional (operaciones de financiamiento, fusiones y adquisiciones); el de solución de controversias (entre empresas privadas y el Estado, o en procesos administrativos); y el de servicios de asesoría para ejecutar alguna actividad económica.

En los tres casos, las prácticas son multidisciplinarias —pues integran diversas ramas del derecho— y multindustria, ya que casi todos los sectores empresariales están enfrentando estas necesidades.

FIN DE ALIANZAS

De los Heros también resalta la independencia que adquiere la empresa luego de once años de alianza con Baker McKenzie, vínculo que ha culminado. Afirma que la decisión "es estratégica porque permite tener la autonomía necesaria para tomar decisiones más adecuadas para el mercado peruano".

Esto no significa cerrar la puerta a nuevas colaboraciones, precisa. "Ahora tenemos una base de clientes muy relevante. Esos clientes no solamente son locales, sino también extranjeros. Y al final, son los clientes los que deciden con quién trabajar", declara a este Suplemento.

EL DATO

- La empresa fue fundada por Luis Echecopar García el 2 de enero de 1950. Su primera oficina se ubicó en el Cercado de Lima.
- El 2021, Echecopar comenzó un proceso de transformación cultural enfocado en el profesionalismo y la eficiencia que duró de 2 a 3 años.

JOEL ALONZO



La firma también apuesta por la diversidad de sus profesionales, resalta Juan Carlos de los Heros. Actualmente, del total de abogados, el 57% son mujeres.

PING PONG CON... **Rolando Cevasco**
Managing Partner de CMS Grau

“Me considero una persona optimista, práctica y solidaria”

El ejecutivo compartió con Día1 su afición por la música, así como por el tenis y la playa. La cocina es uno de sus talentos ocultos.


ANTONIO MELGAREJO

1
¿A qué hora se levanta y qué es lo primero que hace?
Me levanto alrededor de las 6:15 a.m., para poder desayunar con mi hija.

2
De los libros que ha leído, ¿cuál recomendaría?
No me considero un gran lector, pero un libro que no deberíamos dejar de leer es “El Principito”

3
¿Qué objeto no puede faltar en su vida?
Una guitarra.

4
¿Cine o teatro?
Cine.

5
¿Qué aplicativos no pueden faltar en su celular?
Spotify, Instragram, Facebook y TikTok.

6
¿Netflix, Amazon, HBO, Apple, Disney?
Todas son muy buenas.

7
¿El auto de sus sueños?
No tengo uno en particular.

8
¿Destino favorito en vacaciones?
Una playa.

9
¿Qué deporte practica?
Muchas veces es difícil acomodar los horarios, pero soy aficionado al tenis y trato de ir siempre al gimnasio.

10
¿Cocktail o trago favorito?
Jack&Diet.

11
¿Cuál es su restaurante favorito?
Trattoria Mambrino.

12
¿Un lugar en el que quisiera estar para relajarse y trabajar a la vez?
Punta Hermosa.

13
Descríbase en tres palabras.
Optimista, práctico y solidario.*

14
¿Tiene algún talento oculto?
La cocina.

15
¿Una frase que lo defina?
Carpe diem.

16
¿Quién le dio el mejor consejo y cuál fue?
No recuerdo quién, pero fue “piensa bien y ejecuta rápido”.

17
¿Una decisión empresarial que cambiaría?
Ninguna en particular.

18
¿Qué pregunta clave haría para contratar a alguien?
¿Cómo ayuda en su casa?

19
¿Cuál es su mayor orgullo?
Mis hijos.

20
¿Cuál es el gran tema del que no se habla en los medios?
El abandono del deporte de menores.

21
¿Cuál es la principal virtud de los peruanos?
Creativos y emprendedores.

22
¿Y su principal defecto?
El poco involucramiento en las necesidades del país.

MUNDO TECNOLOGÍA



JUAN CARLOS ZEVALLOS
GM IBM Perú & Technology Leader IBM Perú, Ecuador y Bolivia

EL FUTURO DEL TRABAJO NO ESPERA

Por décadas, las empresas han navegado en aguas turbulentas buscando eficiencia, innovación y un crecimiento transformador. Algunas han apostado por tecnología robusta, consultores especializados y sistemas integrados para tener control total sobre sus procesos. Otras han optado por soluciones más flexibles, equipos más pequeños y estructuras menos rígidas que les permiten moverse rápido y adaptarse mejor al cambio. Ahora, en 2025, las empresas entran en una nueva etapa: los agentes de Inteligencia Artificial (IA) vienen a marcar un punto de inflexión en cómo se organiza y ejecuta el trabajo.

Hoy, estos agentes pueden ejecutar tareas complejas de forma autónoma, interactuar con los sistemas internos de la empresa y cumplir objetivos definidos por los usuarios humanos. Ya no se trata solo de consultar a la IA, sino de delegarle trabajo real. Y en Perú, el 53% de las organizaciones planea priorizar inversiones en IA en los próximos dos años.

El atractivo de estos agentes de IA no está solo en lo que pueden hacer, sino en lo accesibles que se han vuelto para todos. Hoy, se requieren menos conocimientos técnicos para configurarlos e integrarlos. Esto permitirá que más áreas dentro de las empresas tomen la iniciativa y experimenten con automatización, acelerando su transformación digital de forma concreta y descentralizada.

> **“En Perú, el 53% de las organizaciones priorizará inversión en IA”**

Uno de los grandes desafíos sigue siendo el retorno de inversión. Aunque el potencial es enorme, no todos los proyectos están llegando a buen puerto, porque aunque muchos empresarios proyectan duplicar sus inversiones en IA en los próximos dos años, solo uno de cada cuatro proyectos alcanza hoy el retorno esperado. En muchos casos, no es un problema de tecnología, sino de enfoque, se lanzan iniciativas sin una ruta clara, sin conexión con las prioridades del negocio o con equipos que no reman en la misma dirección.

Aun así, es evidente que estamos entrando en una nueva etapa. Los agentes de IA no son una moda ni una curiosidad, están transformando el mundo empresarial. Este no es un viaje que se hace con piloto automático. La IA, como cualquier cambio profundo, necesita dirección, ajustes constantes y líderes dispuestos a tomar decisiones en plena navegación, y si bien no va a reemplazar la brújula, sí puede ser parte clave de la tripulación. La pregunta es: ¿están listos para confiarle parte del timón o seguirán navegando solos?